http://www.monitor.co.at Mai 2002

Monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Ausgabe 5/2002

ISSN 1021-271X P.b.b. ZuLNr. 02Z031040M - Verlagsort Wien, Verlagspostamt 1110 Wien - Coverbild CC Photo-Services

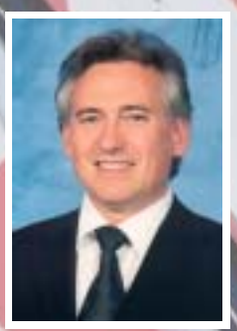
Dokumenten-Management

Check your E-Business

Serie IT-Exportmärkte: China

Marktüberblick: Scanner

Web-Routenplaner



Durchstarter mit starkem Österreich-Engagement

Harald Weimer, Vorstandsmitglied USU-Openshop

Open Source für Business

Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel: 01/74095-496

STAMMKUNDE WIRD MAN NICHT AUS ZUFALL.

(Sondern aus Überzeugung.)

Nie war der Stammkunde so wertvoll wie heute. Und so anspruchsvoll. Verblüffen Sie ihn: Tun Sie genau, was er wünscht – bevor er es wünscht. Customer Relationship Management von SAP (mySAP CRM) hilft Ihnen, im wahrsten Sinne des Wortes zuvorkommenden Service zu bieten – bei jedem einzelnen Kontakt, auf jeder Stufe der Wertschöpfung, in jeder Phase Ihrer Geschäftsbeziehung. So verwandeln weltweit zahllose Unternehmen aller Branchen ihre Kunden in Stammkunden. Entdecken Sie, wie zuvorkommend Ihr e-Business mit SAP werden kann. Unter **www.sap.at** oder **Tel. 01/288 22 - 0.**

THE BEST-RUN E-BUSINESSES RUN SAP

SAP™

Auf nach China!

In Zeiten geringen Wirtschaftswachstums blicken viele Unternehmen auf neue Märkte und/oder analysieren ihre Verkaufsstrategien. Für den ersten Fall ist China das Paradebeispiel für Verkaufshoffnungen, im zweiten Fall bietet sich vielleicht ein E-Business-Check an. Zu beiden Ansätzen und dazu, wie Sie gezielt die richtigen Informationen für Ihren beruflichen Erfolg finden, lesen Sie mehr in diesem Heft.

DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

Lange hat die chinesische Regierung um ihre Aufnahme als Mitglied in der Welthandelsorganisation (WTO) gekämpft, am 11. Dezember letzten Jahres wurde das Reich der Mitte nun offiziell aufgenommen. Corinna Fehr und Christian Henner-Fehr haben in ihrem Beitrag ab Seite 8 die Entwicklungen genauer unter die Lupe genommen. Die Zahlen sind jedenfalls beeindruckend: Die chinesische Wirtschaft wuchs letztes Jahr um 7,3% und auch heuer wird wieder ein Wachstum von 7% angestrebt. Die Zuwächse der ausländischen Investitionen liegen regelmäßig im zweistelligen Bereich, 26.139 ausländische Firmengründungen wurden letztes Jahr von den Behörden genehmigt.

Auch der chinesische IT-Markt ist hiervon betroffen. Auf der einen Seite ist er der größte Hoffnungsmarkt für die Branche, andererseits ist er geprägt durch die Dominanz staatlicher Betriebe. Schnelle Änderungen sind auch durch den WTO-Beitritt nicht zu erwarten.

So wird es beispielsweise ausländischen Unternehmen erst in zwei Jahren erlaubt sein, eine 50%ige Beteiligung an Telefongesellschaften einzugehen. Auch mich hat es übrigens nach China verschlagen: Wenn Sie diese Zeilen lesen, bin ich wahrscheinlich noch unterwegs im Reich der Mitte, um auch selbst aktuelle Eindrücke zu sammeln.

Check your E-Business

Für die Firmen, die sich angesichts schwieriger Marktbedingung lieber mehr mit ihren Verkaufsstrategien beschäftigen, hat sich Monitor-Autor Andreas Roesler-Schmidt die Angebote an E-Business-Checks am heimischen Markt angesehen. Da beim Einstieg ins E-Business weit mehr als die Wahl der richtigen Software beachtet werden muss, hat das Grazer Softwarehaus RSI etwa mit Partnern ein Netzwerk zur Beratung aufgebaut. Dabei erfolgt zunächst eine Kurzanalyse. „Wir sehen dann, wo das Unternehmen in seinen E-Business-Aktivitäten steckt, welche Aktivitäten nötig sind und wie viel Zeit dazu notwendig ist", erzählt RSI-Marketingleiterin Gabriele Langusch. Zielgruppe der Workshops sind KMUs ab rund 20 Mitarbeitern, die darüber nachdenken, wie sie E-Business für sich sinnvoll einsetzen könnten. Lesen Sie mehr darüber ab Seite 43

Die richtige Information

Gerade im Umfeld des harten Wettbewerbs um die Budgets im B2B-Geschäft wie auch in Anbetracht der unsicheren weltpolitischen und -wirtschaftlichen Entwicklung kommt den richtigen Informationsquellen heute eine entscheidende Bedeutung zu. Und da finden sich die Fachzeitschriften als Partner im B2B-Markt an führender Position, wie die Daten aus der Leistungsanalyse Fachmedien 2001 zeigen. Mit dieser Analyse wurde die Zielgruppe der Professionellen Entscheider und Entscheidungsbeteiligten in Deutschland repräsentativ erhoben und beschrieben. Fachzeitschriften sind nach wie vor der wichtigste Partner bei der Nutzung als berufliche Info-Quelle. 85% aller Entscheidungsbeteiligten nutzen Fachzeitschriften regelmäßig zur beruflichen Information.

Mit 61% Nutzung zeigt sich das Internet in seiner Position bereits deutlich gefestigt und rangiert damit auf Rang 2. Die bedeutende Stellung der Fachzeitschriften zieht sich durchgängig wie ein roter Faden durch alle Hierarchieebenen - von den Top-Entscheidern über die Professionellen Entscheider, bis hin zu den Entscheidungsbeteiligten. Betrachtet man die einzelnen Entscheidungs-Phasen im bewährten Fünf-Phasen-Modell, so wird gleichermaßen erkennbar, dass die Fachzeitschriften im Rahmen der Entscheidungsfindung kontinuierlich positive Wirkung entfalten - plausiblerweise mit stärkster Ausprägung in Bezug auf die kontinuierliche Marktinformation. Aber selbst in der abschließenden - entscheidenden - Phase bezeichnen die Professionellen Entscheider Fachzeitschriften noch mit beachtlichen 61% als sehr wichtig/wichtig. Dies spricht für die Langzeitwirkung dieses B2B-Informationskanals. Informieren Sie sich dazu genauer auf Seite 6

Wir sind stolz darauf, als IT-Fachzeitschrift hiermit einmal mehr die eindrucksvolle Bestätigung der führenden Rolle als Informationsquelle und -Medium im Umfeld beruflichen Wissens-Transfers und Info-Brokings bekommen zu haben. Und wir hoffen, dass Sie die Informationen des „Monitor" für Ihren beruflichen Erfolg bestmöglich nutzen können, meint Ihr

Inhalt

WIRTSCHAFT

6 Leistungsanalyse Fachmedien 2001
8 Serie Exportmärkte: China
11 Serie Sponsoring: Mobile Ticketing für LifeBall
12 Umsätze und Gewinne
14 Jugend glaubt an IT-Zukunft
15 Aktuelle IT-Studie: Nichts Neues bis 2005
16 ebizz2002: Jahresforum für E-Business
18 „ecaustria“: Info-Plattform für E-Business

LÖSUNGEN

19 Heißer Kaffee: mySAP CRM bei Eduscho
20 Cubeware: Entscheidungsunterstützung für den Dienst am Menschen
22 Datenreplikation im Finanzwesen: Capital Invest setzt auf Bacher Systems
24 Komfortabler Remote Access: Bayer Austria mit Citrix
26 Wiener Städtische: Mit EMC gegen die Datenflut

THEMA: Dokumentenmanagement

28 Dokumentenmanagement-Systeme
30 Dokumentenmanagement mit Highspeed
31 Die Vorteile eines digitalen Archivs
32 Unternehmensportale - Integrator im E-Business
33 Microsoft .NET Enterprise Software macht Content Management einfach
34 Dokumentenmanagement wie Windows
35 Intelligentes Dokumentenmanagement
36 Enterprise Information Management System
37 Integriertes Content Management
38 Maximale Sicherheit für archivierte Dokumente
39 Intelligentes Formularmanagement
40 Lösungen zur Dokumentenverwaltung
41 Grundsätze für Content Management
42 Hochleistungs-Scanner in vollem Einsatz

E-WORLD

43 Check your E-Business
46 Routenplaner: Viele Wege führen nach Rom
48 Das wahre Internet-Potential
50 Mit Wissen und E-Business zum optimalen Prozess
51 Entscheidungsfaktor Usability
52 Strategien der Zukunft
53 Universelle Managementsoftware

Dokumentenmanagement und Archivierung wa
über die aktuellen Trends in der „Informations-V

Check your E-Business: E-Business unter der Lupe **Seite 43**

Feng Shui für einen „inspirierenden Arbeits-platz“ **Seite 70**

Mai 2002

wachsen zusammen: Hier finden Sie alles
s-Verarbeitung“ Seite 28

Praktisch oder unpraktisch? Routenplaner
im Web Seite 46

Lösungen: Vertriebsinformationssystem
in der Lebensmittelbranche Seite 20

NETZ & TELEKOM

Interview: Storage unlimited - Antworten zum Thema Speicher-Management	54
„Gameboy“ für Geschäftsleute	55
Wireless LAN Access Point	56
Switching: Beide Enden der Lösung	57
Lucent Newsletter: Ohne die richtige Eingabe läuft nichts	58
Sicherheit für Wireless LAN	59
Telefonieren wird zur Nebensache	60
Lichtwellenleiter bei KSI	61
Bluetooth gegen Wireless LAN?	62
Einstiegsserver für kleine Unternehmen	63

HARD & SOFTWARE

OpenSource für Business	64
Tiqit: Handheld mit PC-Technologie	66
Die neue Generation von Kassenrechnern	67

JOBTRAINING

„elarnExpo“ in Wien	68
Feng Shui: „Wir brauchen weder Arbeitslegebatterien noch Arbeitswohnzimmer, sondern inspirierende Arbeitsplätze“	70
Personal Austria 2002	72
Marktstudie: Enterprise E-Learning trifft auf Business Collaboration	73

MARKTÜBERBLICK

Marktüberblick: Scanner	74

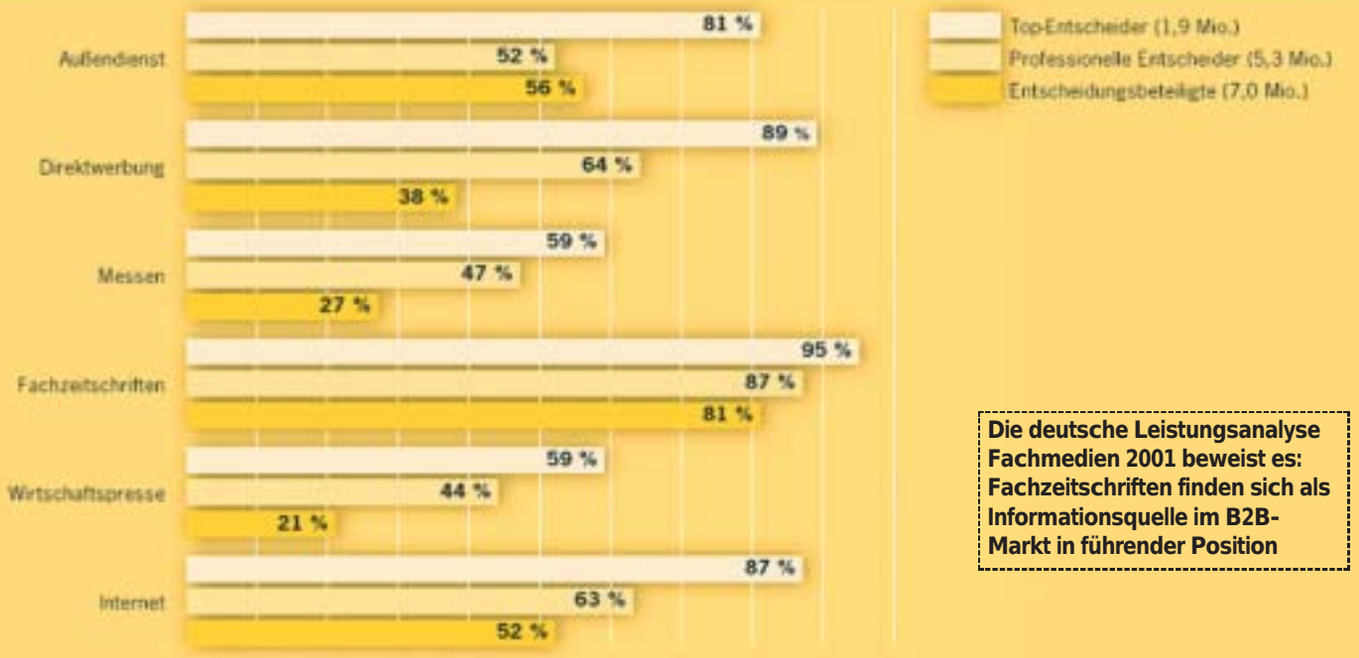
MONISKOP

Forschung: Fraunhofer-Gesellschaft wächst weiter	77
Evan Manahey’s Leprechauns	79
Bücher: Sanfter Wandel statt Schocktherapie	81

AUS DER REDAKTION

Editorial	3
Inserentenverzeichnis	82
Impressum	82

Überblick GENUTZTE INFORMATIONSQUELLEN IN DEN LETZTEN 12 MONATEN NACH ENTSCHEIDUNGSTYPEN



Die deutsche Leistungsanalyse Fachmedien 2001 beweist es: Fachzeitschriften finden sich als Informationsquelle im B2B-Markt in führender Position

Leistungsanalyse Fachmedien 2001 - Selbstbewußt durch schwierige Zeiten!

Mit Blick auf das Geschäftsjahr 2002 hätte die Dramaturgie nicht besser sein können. Auf der Generalversammlung der Deutschen Fachpresse in Berlin wurden Verlegern und Verlagsmanagern die Kernergebnisse dieser Basis-Studie zum Thema Gattungsmarketing vorgestellt.

Ralf Eberhardt

Gerade im Umfeld des harten Wettbewerbs um die Budgets im B2B-Geschäft wie auch in Anbetracht der unsicheren weltpolitischen und -wirtschaftlichen Entwicklung besitzen die Daten aus der Leistungsanalyse Fachmedien 2001 hohe Aktualität und Markt-Relevanz.Mit der Leistungsanalyse Fachmedien 2001 wurde die Zielgruppe der Professionellen Entscheider und Entscheidungsbeteiligten in Deutschland repräsentativ erhoben und beschrieben. Insgesamt sind 14,2 Mio. Menschen an beruflichen Entscheidungen mittelbar oder unmittelbar beteiligt. Mit 7,2 Mio. zählen die Professionellen Entscheider zur engeren Zielgruppe, rund 1,9 Mio. rechnen zu den absoluten Top-Entscheidern.

Fachzeitschriften sind nach wie vor der wichtigste Partner bei der Nutzung als berufliche Info-Quelle. 85% aller Entscheidungsbeteiligten nutzen Fachzeitschriften regelmäßig zur beruflichen Information. Mit 61% Nutzung zeigt sich das Internet in seiner Position bereits deutlich gefestigt und rangiert damit auf Rang 2. Die bedeutende Stellung der Fachzeitschriften zieht sich durchgängig wie ein roter Faden durch alle Hierarchieebenen - von den Top-Entscheidern über die Professionellen Entscheider, bis hin zu den Entscheidungsbeteiligten.

Betrachtet man die einzelnen Entscheidungs-Phasen im bewährten Fünf-Phasen-Modell, so wird gleichermaßen erkennbar, **dass die Fachzeitschriften im Rahmen der Entscheidungsfindung kontinuierlich positive Wirkung entfalten** - plausiblerweise mit stärkster Ausprägung in Bezug auf die kontinuierliche Marktinformation. Aber selbst in der abschließenden - entscheidenden - Phase bezeichnen die Professionellen Entscheider Fachzeitschriften noch mit beachtlichen 61% als sehr wichtig/wichtig. Dies spricht für die Langzeitwirkung dieses B2B-Informationskanals.

In der Leistungsanalyse Fachmedien 2001 finden **die Fachzeitschriften die eindrucksvolle Bestätigung ihrer führenden Rolle als Informationsquelle und -Medium im Umfeld beruflichen Wissens-Transfers und Info-Brokings**. Gleichzeitig macht dieses Szenario den Nutzen dieser Studien-Daten für die Verkaufsargumentation generell überdeutlich.

Die Ergebnisse der Leistungsanalyse Fachmedien 2001 sind geradezu prädestiniert, um in der aktuellen Situation und mit Blick auf die ungewisse Marktentwicklung 2002 eingesetzt zu werden. Mit der klaren Bestätigung der Rolle als wichtigste Informationsquelle für Professionelle Entscheider können die Fachmedien gegenüber Kunden und konkurrierenden Mediengattungen im Markt selbstbewusst Stellung beziehen!

Aber auch unabhängig von wirtschaftlichen Rahmenbedingungen hat die Leistungsanalyse Fachmedien 2001 Position und Nutzwert von Fachmedien, speziell der (gedrkckten) Fachzeitschriften, in einer beeindruckenden Form bestätigt, die uns in eine positive Zukunft im B2B-Business blicken lässt!

Professionelle Entscheider sind der Motor einer positiven wirtschaftlichen Zukunft. Fachmedien sind deren wichtigste Informationsquelle. Eine funktionierende Wirtschaft und die vielzitierte Informations-Gesellschaft können ohne professionelle Fachmedien nicht existieren! ❑

Ralf Eberhardt, Vorsitzender der AMF-Kommission

23 mal ums Eck ums halbe Geld.

So sieht die Welt von heute aus. Mit WorldClass von T-Mobile liegen 22 Länder Europas und die USA näher als je zuvor. Schließlich telefonieren Sie dort in den Partnernetzen zum gleichen Preis von 45 Cent*. T-Mobile. Get more.

* Gültig bis 30. April 2003.

Mehr Informationen unter: 0676/2000 oder www.t-mobile.at

T · · Mobile · · ·

Lange hat die chinesische Regierung um ihre Aufnahme als Mitglied in der Welthandelsorganisation (WTO) gekämpft. Nach 15 Jahren konnten die zeitweise sehr zähen Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen werden. Am 11. Dezember letzten Jahres wurde das Reich der Mitte offiziell in die WTO aufgenommen.

Corinna Fehr &
Christian Henner-Fehr

Neue Chancen in der Ferne
Exportmärkte für österreichische IT-Unternehmen

Die kommunistischen Machthaber erhoffen sich dadurch Unterstützung für einen Transformationsprozess, der das Land mit seinen knapp 1,3 Mrd. Einwohnern in die Moderne führen soll. Trotz der marktwirtschaftlichen Öffnung ist die Regierung fest entschlossen, die politischen Zügel weiter fest in der Hand zu halten. Ob ihr das gelingt, wird die Zukunft zeigen.

Die Zahlen, die China vorweisen kann, wirken beeindruckend. Die Wirtschaft wuchs letztes Jahr um 7,3% und auch heuer wird wieder ein Wachstum von 7% angestrebt. Die Zuwächse der ausländischen Investitionen liegen regelmäßig im zweistelligen Bereich, 26.139 ausländische Firmengründungen wurden letztes Jahr von den Behörden genehmigt. China scheint die Wachstumslokomotive zu sein, die die Weltwirtschaft so bitter nötig hat. Aber hinter diesen stolzen Zahlen lauern Gefahren. Das Land hat mit einer ganzen Reihe von Schwierigkeiten zu kämpfen. Eine ständig zunehmende Massenarbeitslosigkeit birgt nicht nur sozialen Sprengstoff, sondern dämpft auch die Inlandsnachfrage. Viele Staatsbetriebe weisen eine schlechte Ertragslage auf, hervorgerufen durch Überkapazitäten und einen abgeschotteten Markt. Entlassungen wären notwendig, würden aber das Problem der Arbeitslosigkeit nur noch weiter verschärfen, ein Teufelskreis. Der Aufschwung, den das Land erlebt, konzentriert sich vor allem auf die großen Städte und Wirtschaftszentren in den Küstenregionen. Auf dem Land ist davon bis jetzt nichts zu spüren, das Pro-Kopf-Einkommen der Stadtbevölkerung ist dreimal höher als in den ländlichen Gebieten.

Der WTO-Beitritt wird das Reformtempo weiter verschärfen und die Wirtschaft des Landes grundlegend verändern. Produziert wurde bis jetzt vor allem für den Binnenmarkt, wodurch das Land auch nicht in so starkem Ausmaß von den weltweiten Wirtschaftskrisen betroffen war. Aber um die Wirtschaft weiter wachsen zu lassen, sind hohe Investitionen nötig. Mittels Deregulierung und Marktöffnung versuchen die Verantwortlichen nun, ausländisches Kapital anzulocken. Die zumeist unterentwickelten Märkte lassen ein gewaltiges Wachstumspotential erwarten und sollen Firmen aus der

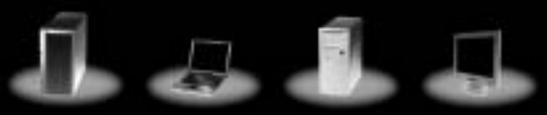
Fakten und Zahlen: China

Allgemein

Fläche: 9.600.000 km2
Bevölkerung: 1,26 Mrd. (12/1999)
Städte: Shanghai (9,3 Mio.), Beijing (7,1 Mio), Tianjin (5,1 Mio.), Shenyang (4,2, Mio.)
Hauptstadt: Beijing
Staatsform: Volksrepublik
Unabhängigkeit: 1.10.1949
Landessprache: Mandarin, Geschäftssprache: Englisch
Währung: Renminbi (1 € = 7,28 RMB)

Wirtschaft

Wachstumsrate BIP: 2001 (2000): 7,3% (8%)
Inflationsrate: 2000 (1999): 0,4% (-1,3%)
Arbeitslosenrate: 2000 (1999): 3,1% (3,1%)
Export: 2001 (Januar-August): 7,8%; 2000: 27,8%; 1999: 6,1%
Import: 2001 (Januar-August): 12,0%; 2000: 35,8%; 1999: 18,2%
Quellen: National Bureau of Statistics of China (www.stats.gov.cn), Länderbericht China (AWO Österreich)



MAXDATA
REAL HARD WARE

AUSSENDIENST IST KEIN SCHAULAUFEN.

AUSSENDIENST IST GESCHÄFT.

WIR BAUEN FÜR DEN HARTEN ALLTAG: INTEL®-PROZESSOR-BASIERENDE SERVER, PCS UND NOTEBOOKS, INDIVIDUELL UND FLEXIBEL AUF IHRE UNTERNEHMENS-ANFORDERUNGEN ABGESTIMMT. ALLES STABILE UND INTEGRATIONSFÄHIGE SYSTEME, IM BUILT-TO-ORDER-VERFAHREN GEBAUT UND IN MAXIMAL 72 STUNDEN GELIEFERT – VON EINEM DER 1.500 MAXDATA VERTRIEBSPARTNER. MEHR GUTE GESCHÄFTSNACHRICHTEN UNTER: WWW.MAXDATA.AT

Das MAXDATA Notebook Pro 710X mit Microsoft® Windows® XP Professional ist die ideale Kombination aus neuester Hardware und aktuellster Software. Mit 15.0 Zoll TFT-Display, 256 MB RAM, **Mobile Intel® Pentium® III Prozessor-M für mehr Performance und mehr Mobilität**, 1.2 GHz, 30 GB HDD (inkl. Shockprotection), DVD, biometrischer Zugangskennung, Multifunktionsschacht und dem internen Wireless LAN. UVP: 2.925 € (inkl. MWSt.). Dieses perfekte Komplettpaket ermöglicht Ihnen Kommunikation an jedem Ort. Egal, ob am Arbeitsplatz oder unterwegs – alle wichtigen Informationen stehen immer zur Verfügung. Mehr unter: www.maxdata.at; E-Mail: info@maxdata.at

MAXDATA empfiehlt Microsoft® Windows® XP Professional für den Einsatz in Unternehmen.

intel inside
pentium® III m

ÜBERALL EFFEKTIV ARBEITEN: MAXDATA BTO BUSINESS-NOTEBOOKS MIT MOBILE INTEL® PENTIUM® III PROZESSOR-M UND WINDOWS® XP.

Intel, das Intel-Inside-Logo und Pentium sind Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den USA oder anderen Ländern. Microsoft und Windows sind eingetragene Warenzeichen der Microsoft Corporation.

ganzen Welt anlocken. Zu diesem Zweck plant die Regierung die bis jetzt so strengen Zutrittsbestimmungen zu lockern. Ausländische Investoren sollen sich leichter an einheimischen Unternehmen beteiligen können, sogar Mehrheitsbeteiligungen an großen Staatsbetrieben werden in Zukunft möglich sein.

Der chinesische IT-Markt lässt die Branche hoffen

Auch der chinesische IT-Markt ist hiervon betroffen. Auf der einen Seite ist er der größte Hoffnungsmarkt für die Branche, andererseits ist er geprägt durch die Dominanz staatlicher Betriebe. Schnelle Änderungen sind auch durch den WTO-Beitritt nicht zu erwarten. So wird es beispielsweise ausländischen Unternehmen erst in zwei Jahren erlaubt sein, eine 50%ige Beteiligung an Telefongesellschaften einzugehen. Im Mobilfunkbereich sind die Regeln noch strenger. Dort ist es ausländischen Investoren ab dem nächsten Jahr möglich, sich mit maximal 25% an einheimischen Betreibern in bestimmten Regionen des Landes zu beteiligen. Erst ab dem Jahr 2007 können Minderheitsbeteiligungen bis maximal 49% eingegangen werden.Dabei ist gerade der Mobilfunkbereich einer der Wachstumsmärkte. Gab es im Jahr 1992 nur gerade 200.000 Handynutzer, so waren es Ende des letzten Jahres mehr als 140 Mio. China Mobile hat dabei die Zahl seiner Kunden auf mehr als 100 Mio. steigern können und gilt damit als weltweit größter Mobilfunkanbieter. Gemessen an der Gesamtbevölkerung ist das Potential im Vergleich zu den gesättigten Märkten wie beispielsweise Europa aber noch riesengroß. Gerade mal 6,7 Handynutzer kommen auf 100 Einwohner. So verwundert es nicht, dass die Liste der „500 wichtigen ausländischen Unternehmen“, die vom Ministerium für Außenhandel und Wirtschaftliche Kooperation gesponsert wird, von Motorola (China) Electronics Ltd. noch vor der Shanghai Volkswagen Automotive Company Ltd. angeführt wird. Wie Motorola sind die meisten der großen Handyhersteller und eine Vielzahl an Zulieferern mittlerweile in China vertreten. Sie alle setzen auf den chinesischen Markt, betrachten das Land aber auch als wichtigen Standort, um den gesamten asiatischen Raum abdecken zu können.

Die Zahl der Internetuser ist noch gering

Obwohl die chinesische Regierung auf der einen Seite einen restriktiven Kurs fährt und ihr unliebsame Homepages blockiert, betrachtet sie andererseits das Internet als notwendiges Instrument, um die heimischen

Unternehmen wettbewerbsfähig zu machen. Dementsprechend war es ausländischen Unternehmen bis jetzt fast unmöglich, als Service- oder Informationsanbieter Fuß zu fassen. Durch den WTO-Beitritt wird es auch hier in den nächsten Jahren zu einer Lockerung der Bestimmungen kommen.

Im Laufe des letzten Jahres hat die Zahl der Internetuser um 50% zugenommen. Mit knapp 35 Mio. Nutzern steht das Land aber erst am Beginn der Entwicklung. Es sind vor allem die Bewohner der großen Städte und Küstenregionen, die als Nutzer der neuen Technologien in Erscheinung treten. Bis jetzt dient das Internet hauptsächlich als Informations- und Kommunikationsmedium, Geschäfte werden kaum abgewickelt. E-Commerce steckt also noch in den Kinderschuhen. Vom Aufkommen des Internet wird auch die Computerbranche profitieren. Sowohl im Hard- als auch im Softwarebereich sind zweistellige Wachstumszahlen an der Tagesordnung. Begünstigt durch niedrige Arbeitslöhne und das Marktpotenzial haben sich vor allem viele ausländische PC-Hersteller in China niedergelassen. Auch der österreichische Notebook-Hersteller Gericom beabsichtigt, Teile seiner Produktion nach China zu verlegen und dementsprechende Investitionen zu tätigen. Die wirtschaftlichen Perspektiven versprechen also goldene Zeiten in einem Land, das gerade dabei ist, sich als Teil der globalen Märkte zu begreifen und dementsprechende Rahmenbedingungen zu schaffen. Entscheidend ist aber, ob es dem politischen System gelingen wird, alle Chinesen am wirtschaftlichen Aufschwung teilhaben zu lassen. Bis jetzt konzentriert sich die Entwicklung auf einige wenige Zentren wie die Hauptstadt Beijing oder aufstrebende Wirtschaftsstandorte wie Shanghai oder Shenzhen. Soziale Spannungen als Folge einer ungleichen Entwicklung könnten das Land erschüttern und erhebliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche und politische Zukunft haben. ❑

Die Serie erscheint in Kooperation mit der Österreichischen Computer GeseIlschaft (OCG).

Kontakte und Informationsquellen: China

Kontakte:
Chinesische Botschaft (Wien): Tel.: 01-714 31 49-0
Außenwirtschaft Österreich (Wirtschaftskammer Österreich): www.wko.at/awo
Tel: 0800-397678; E-Mail: ausführliches Verzeichnis auf der Website
Die Wirtschaftskammer verfügt über mehrere Außenhandelsstelle in China:
Außenhandelsstelle Peking: E-Mail: peking@wko.at
Außenhandelsstelle Shanghai: E-Mail: shanghai@wko.at
Außenhandelsstelle Hongkong: E-Mail: hongkong@wko.at

Weitere Informationsquellen im Internet:
- www.most.gov.cn/English/index.htm: Ministry of Science & Technology
- www.moftec.gov.cn/moftec_en/index.html: Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation
- www.worldbank.org.cn/English/home.asp: World Bank, China Country Office
- www.china-botschaft.de/ger/index.html: Botschaft der VR China in Deutschland
- www.ceco.org.cn: China-EU Science and Technology Cooperation Promotion Office (CECO)
- http://bdu.chinadaily.com.cn/index.asp: Informationsportal mit Wirtschaftsinformationen

AT&S

Seit fast einem Jahr wird mittlerweile an dem neuen Leiterplattenwerk im Xinzhuang Industrial Park in Shanghai gebaut. Ab Ende des Jahres sollen dort hochwertige Leiterplatten der HDI-Microvia Technologie produziert werden, die vor allem in „Handheld" Produkten zum Einsatz kommen.

Der österreichische AT&S-Konzern (Austria Technologie & Systemtechnik AG) vollzieht damit einen weiteren Schritt hin zum Global Player. Das ehemals verstaatlichte Unternehmen, das 1994 privatisiert wurde, ist dabei trotz Rückschlägen und einer schwierigen Marktlage zum größten Leiterplattenproduzent Europas aufgestiegen. Mit dem Standort Shanghai verbindet die Führungsspitze große Hoffnungen, denn wenn es nach AT&S-Vorstand Willi Dörflinger geht, wird der kommende Aufschwung im Leiterplattengeschäft vor allem vom chinesischen Markt ausgehen. Zwei bis drei Millionen neue Handybenutzer kommen dort monatlich hinzu, das Wachstumspotential ist bei einer Gesamtbevölkerung von knapp 1,3 Mrd. enorm. Dabei ist es für ausländische Unternehmen gar nicht so einfach, auf dem chinesischen Markt Fuß zu fassen. Es gibt strenge Regeln, die zu beachten sind und deren Einhaltung von den Behörden überwacht wird. Für Reinhold Oblak, Pressesprecher des Unternehmens verläuft die Kooperation mit den chinesischen Behörden aber überraschend gut. „Es gab weniger Schwierigkeiten als wir insgeheim erwartet und angenommen hatten. Bei einigen wenigen Auftragsvergaben mussten wir ein Lehrgeld zahlen, allerdings hält sich dies in Grenzen und ist überschaubar." Mit dem Bau des Werkes in Shanghai folgt das österreichische Unternehmen seinen wichtigsten Kunden. Nokia, Siemens und Motorola sind bereits in China tätig. Darüber hinaus werde man aber auch Kunden aus dem chinesischen Markt beliefern, so Oblak, und erhoffe sich darüber hinaus den Zugang zu dem für das Unternehmen sehr interessanten japanischen Markt. Mit insgesamt 145 Mio. € ist dies die größte österreichische Einzelinvestition, die jemals in China getätigt wurde. Wenn die Produktion nächstes Jahr hochgefahren ist, werden in dem neuen Werk circa 750 Mitarbeiter beschäftigt sein. „Schon heute werden am Stammsitz in Leoben rund 100 Chinesen ausgebildet, geschult und trainiert", spricht Oblak die Vorbereitungen an. Einschulungen gibt es aber auch für die österreichischen Mitarbeiter, gilt es doch eine völlig fremde Kultur kennen zu lernen und sich mit ihr auseinander zu setzen. „Für uns ist es wichtig, mit der chinesischen Kultur zu leben, nicht dagegen anzukämpfen", beschreibt Oblak das Verständnis des Unternehmens, für welches die Investition in China einen wichtigen Schritt in seiner Expansionsstrategie darstellt. Shanghai ist nach den drei österreichischen Produktionsstätten Leoben, Fohnsdorf und Fehring sowie dem Werk im indischen Nanjangud der fünfte Standort. Mit der Entscheidung für den Bau des Werkes in der chinesischen Wirtschaftsmetropole hoffen die Verantwortlichen, als Gewinner aus der derzeit schwierigen Phase für die Halbleiterindustrie hervorgehen zu können. Als mittlerweile zweitgrößter Leiterplattenproduzent der Welt schreibt das Unternehmen im operativen Bereich schwarze Zahlen.

Im Unterschied zu vielen Konkurrenten scheint man die Lage realistisch einzuschätzen und sieht die chinesische Investition auch als Hilfe, um die heimischen Standorte absichern zu können. „Einen Schritt vor den anderen setzen und nichts überstürzen", ist für Reinhold Oblak die Devise. Wenn alles klappt, werden im Dezember die ersten Leiterplatten ausgeliefert.

www.ats.net

Mobile Ticketing für den Life Ball 2002

Wenn am 19.Mai im Wiener Rathaus der Life Ball 2002 stattfindet, werden sich wieder viele vergeblich um eines der begehrten Tickets bemüht haben.

Christian Henner-Fehr

Das zum zehnten Mal stattfindende Fest hat sich zu einem der größten Charity-Events Europas im Kampf gegen Aids entwickelt und dementsprechend steigt die Nachfrage nach den rund 4000 Karten von Jahr zu Jahr.

Das Modehaus Moschino wird das Event mit einer Fashion Show eröffnen, die wie schon im Vorjahr auf dem Rathausplatz stattfindet und frei zugänglich ist. Als Hauptsponsor des diesjährigen Jubiläumsballs, der dann in den Räumen des Rathauses über die Bühne geht, hat A1 erstmals den ausschließlichen Ticketverkauf per SMS über das Handy ermöglicht und für den Ball der Bälle eine eigene Spenden SMS-Hotline eingerichtet.„Der Life Ball ist ein herausragendes Ereignis, das auf effiziente Weise die Aids Hilfe unterstützt," kommentiert Dr. Hannes Ametsreiter, Vorstand Marketing und Vertrieb bei der mobilkom austria, das Engagement des Mobilfunkbetreibers für den diesjährigen Life Ball. „Wir haben als Markt- und Innovationsführer in Österreich nicht nur eine Verpflichtung gegenüber unseren Kunden, sondern nehmen auch unsere soziale Verantwortung ernst." Österreichs führender Mobilfunkbetreiber unterstützt heuer als Hauptsponsor den Life Ball nicht nur finanziell, sondern stellt auch technologische Innovationen für eine originelle und bequeme Tikketbestellung zur Verfügung. Wer schon einmal versucht hat, für das Top-Event ein Tikket zu ergattern, wird die Vorteile dieses Services schätzen. Oft waren die Tickets bereits nach einer Stunde ausverkauft und selbst stundenlanges Anstellen erwies sich nicht als glükksbringend. Anlass genug für die Veranstalter in Zusammenarbeit mit A1 erstmals in der zehnjährigen Geschichte den Kartenvorverkauf ausschließlich über das Handy abzuwickeln. Mobile Ticketing, der Ticketverkauf per SMS, garantiert jedem Handy-Besitzer die gleichen Chancen. Aus den am 13. und 14. April eingesendeten SMS wurden per Zufallsgenerator die glücklichen Kartenbesitzer ermittelt und per SMS informiert. Während A1 Kunden die Karten einfach per Handyrechnung bezahlen, erhalten alle anderen einen Zahlschein und bekommen dann das Ticket zugesandt. A1 Handybesitzer, die beim Ticketkauf kein Glück hatten, können die Aids Hilfe aber trotzdem unterstützen. Eine eigens eingerichtete Spenden SMS-Hotline erlaubt es allen Spendenfreudigen, ein SMS an die Nummer 0664 6600215 mit der gewünschten Spendensumme zu senden. Natürlich hofft der Verein Aids Life als Veranstalter, den letztjährigen Reinerlös von mehr als 10 Mio. ATS noch einmal übertreffen zu können. Zugute kommt das Geld diversen Aids-Hilfsorganisationen. Seit letztem Jahr gibt es außerdem eine Kooperation mit der Elton John Aids Foundation, um vermehrt internationale Aidshilfeprojekte unterstützen zu können. So wurden im letzten Jahr unter anderem ein Waisenkinder-Projekt in Uganda und der Family Health Trust in Sambia mitfinanziert. ❑

CSC Austria wächst über Branchendurchschnitt

Der IT-Dienstleister CSC Computer Sciences Corporation Austria AG konnte seinen Umsatz im Geschäftsjahr 2001/2002 (Ende 31.03.) um +10 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum steigern.

CSC Austria AG erwirtschaftete im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 65 Mio. €, was eine Steigerung um +10 % gegenüber dem Vergleichswert des Vorjahres (59 Mio. €) darstellt. Der erzielte Umsatz verteilt nach Marktsegmenten ergab für Industrie, Handel 47 %, Finanz-Dienstleister 30 %, private und öffentl. Dienstleister 23 %.

„Nach den Boom-Jahren 1999 und 2000 hat in den letzten Monaten ausschließlich Qualität und unmittelbarer Kundennutzen gezählt. Als lokaler Teil eines globalen Anbieters verbinden wir Best Practice mit Kundennähe", erläuterte Mag. Manfred Prinz, Vorstandsvorsitzender von CSC Austria AG, das Ergebnis. Besonders erfreulich waren demnach die Zuwächse im Industriebereich.

Das SAP-Geschäft konnte weiter ausgebaut werden. Leistungen im CRM-Bereich mit Schwerpunkt auf Siebel-Implementierungen und bei Internet Portalen wurden ausgebaut. Für das laufende Geschäftsjahr 2002/2003 plant CSC Austria AG einen Umsatzzuwachs von ca. plus 8%.

„Wir erwarten, dass sich bis zu diesem Sommer die IT-Konjunktur entspannt. Bereits seit Januar 2002 merken wir einen stark steigenden Auftragseingang", blickt Vorstandsvorsitzender Manfred Prinz optimistisch in die Zukunft. ❑

Umsätze und Gewinne

CRM-Spezialist **update software AG** erreichte im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres einen Umsatz von 4,2 Millionen Euro, womit update das Budgetziel leicht übertrifft. Für das laufende Jahr wird ein Umsatz von 21,7 Millionen prognostiziert, was einem Plus von 30 Prozent entspricht. Das Budget sieht für das 2. Quartal das Erreichen eines positiven EGT vor. Im ersten Quartal ist das EGT auf Basis ungeprüfter Zahlen noch leicht negativ, wenngleich das Minus geringer ausfiel als ursprünglich budgetiert. Für das zweite Halbjahr ist das nachhaltige Überschreiten der Gewinnschwelle geplant.

Die **BEKO Holding** erreichte im Geschäftsjahr 2001 einen Konzernumsatz von 83,5 Mio EUR, das sind 5% oder 5,8 Mio EUR mehr als im Vorjahr (2000: 77,7 Mio EUR). Beim EBIT wurde der Turnaround nicht erreicht, da es bei den voll konsolidierten operativen Einheiten, bedingt durch ein sehr schlechtes 4. Quartal 2001, zu massiven Absatz- und Ertragseinbrüchen gekommen ist. (EBIT 2001 minus 2,2 Mio. EUR). Das Konzernjahresergebnis steigerte sich von minus 7,6 Mio. EUR auf minus 0,4 Mio. EUR.

Oracle Corporation meldete für das dritte Quartal des Fiskaljahres 2002 einen Umsatz von 2,2 Mrd. US-Dollar und einen Reingewinn von 508 Mio US-Dollar. Der Gewinn pro Aktie betrug 0,09 US-Dollar, verglichen mit 0,10 US-Dollar im dritten Quartal des vergangenen Jahres. Die Marge verbesserte sich mit 35 Prozent um zwei Prozentpunkte.

Der Umsatz mit neuen Software-Lizenzen ging um 30 Prozent zurück, während bei den Software-Lizenz-Verlängerungen ein Anstieg von fünf Prozent verbucht werden konnte. Der Umsatz fuer den gesamten Service-Bereich fiel um sieben Prozent, wobei sich der Support-Umsatz auf Vorjahresniveau bewegte.

3Com erreichte im 3.Quartal der Finanzjahres 2002 einen Umsatz von 356 Mio. US-Dollar. Im Vergleich zum Vorquartal entspricht dies einer Verringerung um 10 Prozent. Der erzielte Bruttogewinn beträgt 133 Mio. US-Dollar oder 38 Prozent vom Umsatz. Im Vorquartal lag die Bruttomarge noch um vier Prozentpunkte tiefer. Der Nettoverlust liegt bei 236 Mio. US-Dollar oder 0.67 US-Dollar pro Aktie.

Karriere

Wolfgang Heigl, 32, hat die Geschäftsführung von SAS Austria übernommen. Heigl war zuletzt drei Jahre Leiter der österreichischen Hyperion-Niederlassung und hat das US-Unternehmen am heimischen Markt etabliert. "SAS wird die Nr. 1 in Business Intelligence in Österreich werden", definiert Heigl seine Ziele.

T-Systems hat **Rudolf Kemler**, 45, zum Manager für Mittel- und Osteuropa für T-Systems International GmbH ernannt. Kemler wird auch als Vorsitzender in der Geschäftsführung von T-Systems Austria tätig sein. Als wichtigstes Ziel definiert Kemler, vorhandene Synergiepotenziale zwischen den Geschäftseinheiten der Region zu identifizieren und gemeinsam zu realisieren. Rudolf Kemler war bis Ende März 02 Vorstandsvorsitzender der börsenotierten Wiener stage1.cc technology business incubator AG, einem heimischen "Geburtshelfer" für Startup-Firmen.

Josef Kroer ist neuer Niederlassungsleiter der proALPHA Software Austria in Wien und übernimmt den Vertrieb für Wien und Niederösterreich. Kroer kann auf langjährige Erfahrung im ERP- und PPS-Umfeld zurückblicken: Er war unter anderem Business Unit Manager Zentraleuropa bei JBA und zuletzt Geschäftsführer der AD Solutions GmbH in Wien.

Horst Kilb, als Regional Director der Quantum Data Protection Division unter anderem auch für Österreich zuständig, wird jetzt neben Zentraleuropa auch Südeuropa verantworten. Das machte seine erfolgreiche Tätigkeit als Regional Director für Zentraleuropa möglich, die er erst vor etwas mehr als einem Jahr angetreten hatte.

Mag. Stefan Wegscheider (35), CEO (r.), **Markus Berndt** (34), Sales Manager (l.), und **Wolfgang Rehberger** (26), Marketing Manager, starten mit dem neuen Unternehmen DATAplexx durch. Die Firma stellt plattformunabhängige ASP-Lösungen im Softwarebereich für nahezu alle Branchen zur Verfügung. Vor allem KMU soll damit professionell Softwarenutzung um wenig Geld ermöglicht werden.

Zum Beispiel:
Ihr HP LaserJet 9000 MFP

- Druckt und kopiert von A5 bis A3
- Bis zu 50 Seiten/min. (A4/SW)
- Monochrom-Laserdruck mit 600/1200 dpi
- Farbscannen mit 600 dpi
- Integrierter Webserver
- Fax optional (ab Sommer 2002)
- Netzwerkfähig
- 3000 Blatt Ausgabefach

All inclusive Monatsmiete:

€ 599,–*

Jetzt haben Sie ihn endlich gefunden: Er heißt HP MFP und ist ein Multitalent, mit dem Sie und Ihr Unternehmen jede Menge Zeit, Arbeit und Kosten sparen.

MFP steht für Multifunktionales Produkt und damit für ein kompaktes Gerät, das nicht nur mit der sprichwörtlichen HP Zuverlässigkeit für Sie druckt, sondern auch faxt, scannt, kopiert und sogar Farbdokumente direkt via E-Mail versenden kann.

Und wenn Sie noch mehr wollen, dann setzen Sie zusätzlich auf HP Printadvantage. Das ist Ihr HP Full Service rund ums Drucken – von den Produkten über Finanzierungsberatung bis hin zu HP Wartung und Support inklusive Installation, Schulung und Verbrauchsmaterial.

Mehr darüber unter:
www.hp.com/at/mfp
www.hp.com/at/printadvantage

hp invent

*) Die HP Printadvantage Miete bezieht sich auf obige Konfiguration bei einer Laufzeit von 36 Monaten, einer Seitenleistung von 12.000 Seiten/Monat und vor Ort Service am nächsten Arbeitstag. Im Preis inkludiert sind: Hardware, Verbrauchsmaterial und Service. ©Hewlett-Packard 2002. Preise gültig in Österreich, exkl. 20% MwSt.

Trotz Crash in der IT-Industrie: Jugend glaubt an IT-Zukunft

Technikakzeptanz unverändert hoch

Phil Knurhahn

Plastikchips könnten die Basis für „Ubiquitous Computing" sein und durch billige Herstellungsverfahren ein ganz neues Massenarbeitsgebiet eröffnen. (Bild: Siemens AG)

Die Seifenblasen-Okonomie des Jahres 2001 hat dem Optimismus zur Zukunft der Informations- und Kommunikationstechnik bei jungen Menschen keinen Abbruch getan: Die Faszination der Mobiltelefone, des PCs und der Computerspiele ist unverändert hoch. Das hat man eigentlich aus eigener Beobachtung schon feststellen können, aber jetzt hat es der deutsche VDE (Verband der Elektrotechnik, Elektronik und Informationstechnik) mit Zahlen unterlegt. Und die repräsentative Studie kommt für Deutschland zu einigen interessanten neuen Erkenntnissen. Man kann wohl davon ausgehen, dass der Grundtenor der Studie auch für angrenzende Länder gilt, mit landesspezifischen Abweichungen.

62% der 14- bis 34-Jährigen sprechen sich für die Weiterentwicklung der bestehenden IT-Techniken aus. Vor vier Jahren waren es erst 51 % - wachsende Selbsterfahrung im Umgang mit den IT-Techniken könnte den Ausschlag für diese vermehrte Zustimmung gegeben haben. Skeptisch äußerten sich nur 9 %: Das entspricht auch im langfristigen Trend dem harten Kern der Zweifler, die auch in anderen Umfragen sich negativ zu neuen Entwicklungen äußern. Hakt man bei den Befürwortern einmal nach und fragt ab, wo sie sich denn verstärkte Initiativen wünschen, dann werden Computershopping, E-Government, Ausbildung und Telearbeitsplätze genannt. Ein Thema aber genießt besonders hohe Aufmerksamkeit: 72% der Befragten wünschen sich ein größeres Engagement in der Medizintechnik. Das überrascht, gilt doch die Medizintechnik eigentlich als hochspezialisiertes Fachgebiet. Hier könnte zunehmende Berichterstattung in den Medien den Ausschlag gegeben haben, werden doch konkrete Vorstellungen hinsichtlich des künftigen Einsatzes von mehr Technik genannt. Dazu gehören vor allem die Telemedizin, die eine verbesserte Versorgung bei Operationen in Aussicht stellt. Doch auch in der Patientenüberwachung und Patientenbetreuung sieht man wichtige Felder für die Telemedizin. Die Ergebnisse der neuen VDE-Studie unterschieden sich hier wesentlich von der Vorjahrsumfrage: Da hatten sich lediglich 36% für einen vermehrten Einsatz der Telemedizin ausgesprochen. Schwach war hingegen der Zuspruch für stärkeres Engagement in der Elektronik/Mikroelektronik: Nur jeder Dritte war der Meinung, man sollte hier mehr tun. Offensichtlich wird übersehen, dass Mikroelektronik die Basis für alle anderen elektronischen Technologien ist.

Wer sind die Technologietreiber?

Doch ein Wermutstropfen fällt in dies positive Untersuchungsergebnis. Nur 6% der Befragten sahen Deutschland und Europa unter den führenden Regionen, die solche Zukunftstechnologien auf den Weg bringen könnten. Rund 1/3 der Bevölkerung räumt den USA und Japan eine höhere Innovationskraft ein.

Das mag zwar an der omnipräsenten Unterhaltungselektronik (Japan) und Computertechnik (USA) liegen, zeigt aber doch, dass weitere Anstrengungen von Regierungen und Industrie nötig sind, um bei der Positionierung der IT-Industrie in Europa voran zu kommen. Die hochmoderne europäische Infrastruktur der IT-Technik in der Mobilkommunikation (Europa ist hier Innovationstreiber) und der Systemtechnik wird vom Endverbraucher nicht wahrgenommen. Da sie - bis auf die geschmähten Mobilfunkantennen - visuell kaum sichtbar ist, hat sie keinen Platz im Anschauungsspektrum. GSM, Glasfasernetze, ISDN, Fiber-to-the-Curb, ADSL - das alles wurde nicht in den USA oder Japan geboren, sondern in europäischen Laboratorien zur Produktreife entwickelt.

Was Neues auf uns zukommen soll

Zeitgleich mit dieser Studie veröffentlichte der VDE Überlegungen für neue computerbasierte Geräte: „Ubiquitous Computing" heißt das Stichwort. Mit Chips und Sensoren ausgestattet werden die neuen Geräte unsichtbar in Kleidung, Schmuck und sogar Brillen untergebracht, was neue Anwendungsbereiche eröffnet. Sie werden mit PDAs, Mobiltelefonen und Palmtopcomputern eine Einheit eingehen. Neue Strukturen kann man aufbauen wie z.B. in Tapeten eingegossene „Piconodes", die in der Lage wären, selbständig Nachrichten zu empfangen und an andere Adressaten weiterzuleiten.

Der Aufenthaltsort einer verloren gegangenen Postsendung ließe sich damit verfolgen, verlegte Brillen oder Autoschlüssel wären Dank eingebauter Mikrorechner rasch wiederzufinden. Halbvolle Tassen setzen die Kaffeemaschine in Gang und an der Supermarktkasse muß nicht erst die Ware über einen Scanner gezogen werden, um den Gesamtpreis des Einkaufs zu ermitteln: Die ausgewählten Produkte melden schon vorher ihren Preis per Funk an die Kasse, so dass dort nur noch bezahlt werden muß. Natürlich stehen auf der Rechnung alle Produkte säuberlich aufgelistet. Was auf den ersten Blick wie eine „Überfrachtung" des Nutzers anmutet, soll genau das Gegenteil bewirken: Die künftige Mikrorechner übernehmen eine dienende Rolle, losgelöst von der heute üblichen „Bedienung". Ubiquitäre Computer werden nicht in eine virtuelle Welten zielen, sondern ganz real die gewohnte Umgebung mit Computerleistung anreichern. Man darf gespannt sein, was die nächste Umfrage des VDE zu diesen Perspektiven bei den Befragten zu Tage fördert. ❑

In Zukunft nichts Neues

„Keine bedeutenden IT-Innovationen bis 2005“ urteilt die Gartner Group über den Zustand der Branche. Immerhin: Die Talsohle ist erreicht.

Andreas Roesler-Schmidt

Glaubt man einer im April von Gartner auf der hauseigenen Symposium/ITxpo in Florenz veröffentlichten Studie, so werden die nächsten fünf Jahre - zumindest was IT-Innovationen angeht - sehr langweilig. Keine aufregende neue Technologie wird die europäische IT-Industrie vor 2005 zum Abheben bringen, prophezeien die Analysten. Auch wenn die IT-Budgets der Unternehmen langsam wieder steigen, werden kaum neue Investitionen erwartet, sondern vielmehr die Integration und Konsolidierung von IT-Projekten.

Die derzeitige Phase ist in Gartners zyklischem Modell des „Hype Cycle“ die „Talsohle der Enttäuschung“ nach der Phase der überhöhten Erwartungen bei den Dot.coms. Aus der Talsohle werde die Branche frühestens 2005 wieder in eine Phase der Produktivität aufbrechen können.

Zwar sollen die europäischen IT-Budgets - mit der Ausnahme von Großbritannien, wo sie weiterhin gekürzt werden - bis 2003 wieder steigen. Doch erwartet Gartner, dass bis 2003 keine neuen IT-Initiativen gestartet werden, sondern die Firmen sich darauf konzentrieren, ihr Business in IT-Prozesse zu integrieren. Auch eine Warnung haben die Analysten für die Unternehmen: „Sie müssen bei neuen Projekten sehr aufpassen“, meint Steve Prentice, VP and Director of Research bei Gartner. „70 Prozent aller IT-Projekte werden im ersten Jahr kein Return On Investment liefern, selbst wenn sie in technologischer Hinsicht erfolgreich sind.“ Als häufigstes Beispiel für solcherart gescheiterte Projekte führt Gartner Customer Relationship Management-Projekte an und relativiert damit das derzeit von Softwareherstellern und Consultern allerorts gepredigte Thema CRM ein wenig. „Wir haben falsch begonnen, nämlich mit der Software“, blickt Gartner-Chefanalyst Peter Sondergaard zurück. „Doch bei Customer Relationship Management geht es nicht um die Software, sondern um Prozesse.“ Erst wenn sich Unternehmen über die Prozesse im Klaren sind, kann mit der technologischen Umsetzung begonnen werden.

Die Unternehmen müssen mehr denn je Evaluierungsprozesse einsetzen und sich in der Hype-Phase davor in Acht nehmen, zu schnell in neue Technologien einzusteigen. „Unternehmen riskieren, Visionen zu kaufen, die in den nächsten zwei bis drei Jahren keinen klar ersichtlichen Nutzen haben“, warnt Prentice in diesem Zusammenhang besonders vor Web Services. Dennoch gibt es auch für Gartner Technologien, die - zumindest in fünf Jahren - eine Rolle spielen werden, allerdings werde es keinen einzelnen Megatrend geben. Zu den aussichtsreichen Technologien, in denen Gartner einige Bewegung erwartet, zählen Mobile & Wireless, die Biotechnologie und auch die bis dahin gereiften Web Services. Auf die Verfechter der Web Services kommen aber zunächst noch große Herausforderungen zu. Sie müssen den unmittelbaren Wert der Dienste erst beweisen. „Der wahre Wert von Web Services kann erst generiert werden, wenn die Technologien problemlos laufen, die Businessmodelle robust genug sind und die Endkunden ein klares Verständnis über Anwendungsmöglichkeiten und den Nutzen der Services haben.“ Doch davon ist die Branche noch weit entfernt. „Derzeit sind Web Services eine Lösung, die nach einem Problem sucht“, bringt Prentice es auf den Punkt.

Ganz der Dot.com-Ära folgend, befindet sich auch die Wireless Industrie derzeit in einem Tief der Desillusionierung. Gartner erwartet, dass sich die Branche aber in den nächsten zwei Jahren erholt. „Nach den massiven Investitionen in die Entwicklung mobiler Technologien wäre die Telecom-Branche besonders hart getroffen, wenn sie es nicht richtig hinbekommen“, meint Steve Prentice. „Dieser Erfolgsdruck ist für die Branche alleine schon Antrieb. Außerdem ist ein mobiles Gerät, das immer eingeschaltet ist, der absolut erfolgversprechendste Channel überhaupt. Unternehmen können sich nicht leisten, das zu ignorieren.“ ❑

feedback
new.media.business
... einen Zug voraus

im mobilen Business!

Einstieg mit Quizspielen, Wetten, Umfragen, Infodienste, **interaktiv.** Reminder per Handy/SMS, Audio, als Betreiber oder ASP-Lösung.

feedback Mobile und Interactive Communications GmbH
A-1190 Wien, Krottenbachstraße 243
Tel. +43 (1) 440 40 14 12
karl.pichler@feedback.de

voestalpine ag mit HC-AVA Bausoftware

Der Baubetrieb des europäischen Parade-Stahlkonzernes voestalpine ag verwendet das Bau-Managementsystem HC-AVA von Huber Computer Datenverarbeitung GmbH in Linz.

HC-AVA ermöglicht unter anderem die Berücksichtigung lokaler Preisunterschiede, die natürlich auch für spätere Ausschreibungen zur Verfügung stehen. Pro Baubezirk (z. B. bei Aufteilung nach Bundesländern) kann in der Regel eine andere Gruppe von Anbietern für eine Ausschreibung in Frage kommen. Außerdem können Projekte für Niederlassungen oder Baustellen freigegeben werde.

Neben dieser „räumlichen“ Flexibilität war auch die Möglichkeit der flexiblen (normunabhängigen) Ausschreibung ein wichtiges Entscheidungskriterium. Dazu kommt,

dass Projekte auf Laptops mitgenommen werden können.

Weitere Anwender der Software sind beispielsweise die O.Ö. Ferngas und die Steirische Ferngas.

http://www.hcdv.at

ebizz2002
Das Jahresforum für e-Business, 27./28. Juni 2002

Innovationsmanagement ist der Motor für Wachstum und Wettbewerbsvorteile, deshalb wurde „Innovation" zum Motto des 2. Jahresforums für Innovation im e-Business gewählt.

Ein Highlight ist die Verleihung der Innovation Manager Awards 2002 - eine Auszeichnung für Personen, die ein innovatives e-Business Projekt - von der Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung - verantwortet haben. Mit dieser Auszeichnung soll das Bewußtsein gestärkt werden, dass der Mensch der maßgebliche Erfolgsfaktor im e-Business ist. Besondere Beachtung finden dabei Kriterien wie Innovation, Originalität und der Kundennutzen. Der Innovation Manager Award 2002 wird von einer unabhängigen, interdisziplinären Jury vergeben. und wird von Exact Software, Novell und der Wirtschaftskammer unterstützt.

Aus den eingereichten Projekten werden die interessantesten Erfolgsbeispiele von den Projektverantwortlichen präsentiert.

Hören Sie beim Jahresforum Visionen und deren erfolgreiche Umsetzung in der Praxis von österreichischen Unternehmen wie zum Beispiel:

- Internet-Banking: Vertriebswegoptimierung, neue Kundensegmente erschließen
- Die Entwicklung einer Europäischen Internet-Plattform für Motorsport
- Innovation im Bereich „Elektronische Authorisierungsprozesse" durch Verbindung von Biometrie mit dem Internet
- Interaktives Fernsehen, mit der Möglichkeit alle Multimediadienste zu nutzen
- Innovative Lösungen im Mobile Payment
- „Extranet-Projekt" im Bereich Versicherungen, zur Realisierung der Visionen Automatisierung, Benutzerfreundlichkeit und Wartungsfreundlichkeit.

Projekte aus diesen Branchen werden präsentiert:
Banken- und Investmenthäuser, Versicherungen, Industrie/Produktion, Anlagenbau, Automobilzulieferindustrie, Multimedia, Telekommunikation, Informationstechnologie / IT-Security, Chemie, Internet-Provider, Software-Entwicklung, Glücksspiel, Großhandel.

ebizz 2002
Das Jahresforum für eBusiness

27. und 28. Juni 2002
Hotel Vienna Marriott

Information:
Business Circle
Mag. Gerhard Pichler
01 / 522 58 20 22-17
www.businesscircle.at

Die Jury:
Dr. Othmar Hill
President
Hill International
Johannes L. Zeitelberger
Founder Leupold & Leupold
Prof. Dr. Eva Kühn
CEO & CTO
tecco
Dr. Andreas Köstler
Internet-Spezialist
Köstler & Cie.
DI Christian H. Leeb CIO
VA Technologie AG
Mag. Klaus Matzka
Vorstand
iLab24 Beteiligungs AG
Mag. Christian Domany
Generalsekretär der WKÖ

Monitor ist Fachmedienpartner

Keep IT simple, take e-Solutions

BEKO ist auch dieses Jahr wieder Partner der ebizz 2002. Das Unternehmen bietet selbst e-Business-Lösungen an, die in nur 3 Wochen realisierbar sind.

Das Internet und die Wertschöpfungskette

Das Hauptinstrument bei der Untersuchung des Einflusses der IT auf die Unternehmen ist die Wertschöpfungskette. Jede Aktion ist mit dem Entstehen, Verarbeiten und Kommunizieren von Informationen verbunden. Daher hat die IT einen allgegenwärtigen Einfluss auf die Wertschöpfungskette. Das Internet zeichnet besonders die Fähigkeit aus, Tätigkeiten miteinander zu verknüpfen und Daten, die bei einer Aktion anfallen, in Echtzeit verfügbar zu machen. Aber bei all seinen Möglichkeiten bedeutet das Internet keinen Bruch mit der Vergangenheit; es stellt nur das jüngste Stadium in der fortlaufenden Entwicklung der IT dar. Das Stadium, in dem wir uns nun befinden, ermöglicht die Integration der Wertkette und des gesamten Wertsystems einer ganzen Branche. Bald dürfte auch die Produktentwicklung, die bis heute noch sehr selbständig operiert, integriert werden. Im nächsten Stadium wird die IT nicht nur genutzt werden, um die vielfältigen Tätigkeiten und Akteure innerhalb des Wertschöpfungssystems zu verbinden, sondern auch, um dessen Arbeitsweise in Echtzeit zu optimieren, so dass auch der Kunde in die Produktgestaltung miteinbezogen wird. Die Macht des Internets in der Wertkette muss richtig verstanden werden. Konventionelle Faktoren, wie Losgrößen, Personal, Produkt, Verfahrenstechnik und Ausrüstung behalten ihr Gewicht! In mancherlei Hinsicht treibt das Internet den Wandel voran, aber viele traditionelle Methoden für Wettbewerbsvorteile bleiben bestehen.

Der modulare Aufbau von web.in21 bringt höchstmögliche Flexibilität

web.in21 als Antwort

Bei BEKO Informatik liegt der Schwerpunkt schon seit vielen Jahren im e-Business. Gerade in diesem Bereich sind effiziente Lösungen das Um und Auf des Erfolgs eines Unternehmens. BEKO e-Solutions bietet einfach zu bedienende Lösungen mit modernsten Technologien.

Durch den Launch von web.in21, die modulare Weblösung mit integriertem Contentmanagement, bestätigte BEKO ihr Engagement im e-Business. web.in21 bietet den Unternehmen eine schlüsselfertige Standard-Weblösung in 21 Tagen, die mit weiteren Modulen erweitert werden kann. web.in21 wurde in drei Editionen entwickelt. Die „Standard Edition" ist in nur 21 Tagen schlüsselfertig und einsatzbereit. Sie setzt sich aus allen Einzelteilen zusammen, die einen repräsentativen Web-Auftritt ausmachen. Aufbauend auf die Standard Edition erweitert die „Extended Edition" die Grundsteine. „Value Added Services" enthält Zusatzleistungen in sämtlichen Bereichen, wie e-Commerce und Community. ❑

BEKO Ing. P.Kotauczek GmbH,
Robert Zeilinger, Tel. 01/79750-138,
http://www.beko.at
http://www.webin21.com

Wien hilft schnell und unbürokratisch.
Auch Jugendlichen.

► Wien bemüht sich um jeden. Auch um junge Menschen ohne Job. Denn gerade der Einstieg in das Berufsleben ist eine heikle Lebensphase. Um bei ersten Fehlschlägen keine große Leere aufkommen zu lassen, bietet die Stadt Wien eine Reihe von Jugendeinrichtungen und Beratungsstellen. **Nähere Informationen bei der wienXtra-jugendinfo 1799 und www.wien.at**

StaDt Wien
Wien ist anders.

„ecaustria“: Info-Plattform für E-Business

Das Potential des E-Business ist nach wie vor enorm. Sowohl bei der Abstimmung von Geschäftsprozessen mit Kunden und Lieferanten, als auch im Rahmen von Internetmarktplätzen.

Großunternehmen wickeln ihre Geschäftsaktivitäten zunehmend über das Internet ab und Klein- und Mittelbetriebe fungieren dabei häufig als Zulieferer. Damit wird der Einstieg ins E-Business zu einem bestimmenden Kriterium für deren Markterfolg. Um in Österreich das Bewußtsein für E-Business weiter zu verstärken, soll die Initiative E-Commerce und ihre Partnerfirmen nun gemeinsam mit der Initiative des BMWA und der WKÖ über die ecaustria das allgemeine Verständnis der österreichischen Wirtschaft heben und für konkrete Branchenanliegen direkt Hilfestellung und Lösungen anbieten.

ecaustria ist eine interaktive Informations-Service und Veranstaltungsplattform zur Verbesserung des Informationsflusses zwischen kleinen und mittleren Unternehmen mit der Vernetzung bestehender Initiativen und direkten Zugang zu Beratung und Förderung.

Inhaltlicher Schwerpunkt liegt in der Vermittlung branchenspezifischer Case Studies bereits umgesetzter E-Business-Projekte mit einer direkten interaktiven Kontaktmöglichkeit zu den Personen, die diese Projekte umgesetzt haben und zwar sowohl auf Firmen-, als auch auf Anbieter Seite. Im Rahmen der Lets e-biz Initiative von BMWA und der WKÖ werden hier nun auch laufend Themen aus Forschung und Entwicklung (Österreichische Kompetenzzentren), Gründung und Wachstum (Inkubatoren), Finanzierung und Förderung, Aus- und Weiterbildung und Standort Österreich-Drehscheibe Mittel/Ost eingearbeitet. Zielsetzung ist die Schaffung einer Plattform, wo sowohl Neulinge, Fortgeschrittene und Profis alle relevanten Informationen und Services zum Thema E-Business in übersichtlicher und leicht verständlicher Form finden.

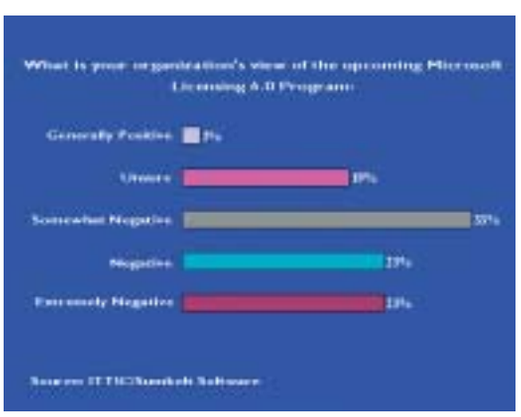
Zu diesem Zweck werden auch die branchenspezifischen Veranstaltungen der ecaustria - insbesonders in den Bundesländern weiter ausgebaut. Die Termine 2002 sind:

- **Do, 16.05.02/Linz** - Design Center, E-Business in der Wirtschaft, (Industrie/Gewerbe, Dienstleistung, Handel/Verwaltung/IT)
- **Do, 13.06.02/Wien** - Tech Gate Vienna, E-Business für Government & Public Section, (Verwaltung, Ministerien, Kammern, Gesundheitswesen)

CMK
Telefon: 01/532 61 36-21
http://ecaustria.at

Vertreibt Lizenzmodell Microsoft-Kunden?

Sunbelt Software, einer der weltweit größten Anbieter von System- und Management-Tools für Windows NT und 2000, schlägt Alarm.



Mit einer Umfrage bei weltweit 1500 Unternehmen hat Sunbelt die Einstellung der Firmen zum neuen Microsoft-Lizenzmodell unter die Lupe genommen.

Demnach gaben über ein Drittel (38%) der befragten CTOs, CIOs und COOs an, dass sie bereits Umstiegsmöglichkeiten von Microsoft-Produkten auf günstigere Alternativen ins Auge fassten. Ebenfalls rund ein Drittel (36%) können oder wollen die mit dem neuen Lizenzmodell verbundenen Kostensteigerungen nicht in Kauf nehmen. Als wichtigste Ausweichmöglichkeiten werden Unix, Linux und Novells eDirectory genannt, bei Anwendungssoftware unter anderem StarOffice.

Die genauen Ergebnisse der Umfrage samt vielen Grafiken hat Sunbelt unter http://www.sunbelt-software.com/survey_02mar.cfm ins Web gestellt. ❑

Karriere

Dipl.Ing. Peter Baldauf, 40, übernimmt die Geschäftsführung von Canon Österreich. Seit einer Reorganisation Mitte letzten Jahres ist er zusätzlich auch stellvertretender Leiter der Business Unit Canon Business Solutions, die IT-Lösungen für Unternehmen anbietet.

Dr. Leopold Hauer, 46, wird sich auf die Entwicklung des Ost- und Südeuropäischen Marktes konzentrieren und die Geschäftsführung von Canon Österreich abgeben. Seit der Gründung der Canon East Europe im Jahre 1994 ist diese von damals 20 Personen und 30 Mill. Euro Umsatz auf über 200 Mitarbeiter in 9 Ländern und ca. 200 Mill. € Jahresumsatz gewachsen. Wegen dieses Erfolges der Canon East Europe wird das Zuständigkeitsgebiet ab 1.4.2002 um die Länder Türkei, Israel, Malta und Zypern erweitert.

Ing. Bernhard Vertacnik, 30, ist neuer netway Vertriebsleiter. Nach Erfahrungen bei Apple und IBM wechselte er 1998 zu Kapsch, wo er im Key Account Management und Projektgeschäft drei Jahre lang tätig war. Im Sommer 2001 stieg er bei netway ins eBusiness-Geschäft ein. Das erklärte Ziel von Vertacnik lautet: Aufbau des besten Lösungsvertriebs der Branche.

Mag. Günther Siebenbrunner, 49, hat die Geschäftsführung der neugegründeten ACP IT Finanzierungs GmbH übernommen. Siebenbrunner war zuletzt Geschäftsführer der Leasing-Tochter von Compaq, Compaq Financials, mit der Verantwortung für Österreich, Deutschland, Schweiz und Osteuropa

Mit Mag. Christian Emminger, 38, ist neuer Leiter des Konzern-Controllings bei ACP. Emminger plant den Bereich deutlich auszubauen und die Einführung internationaler Bilanz-Standards (IAS, US-GAAP) - nicht zuletzt wegen der derzeit aufgeschobenen, aber nicht aufgehobenen Börsepläne der ACP Holding.

Heißer Kaffee

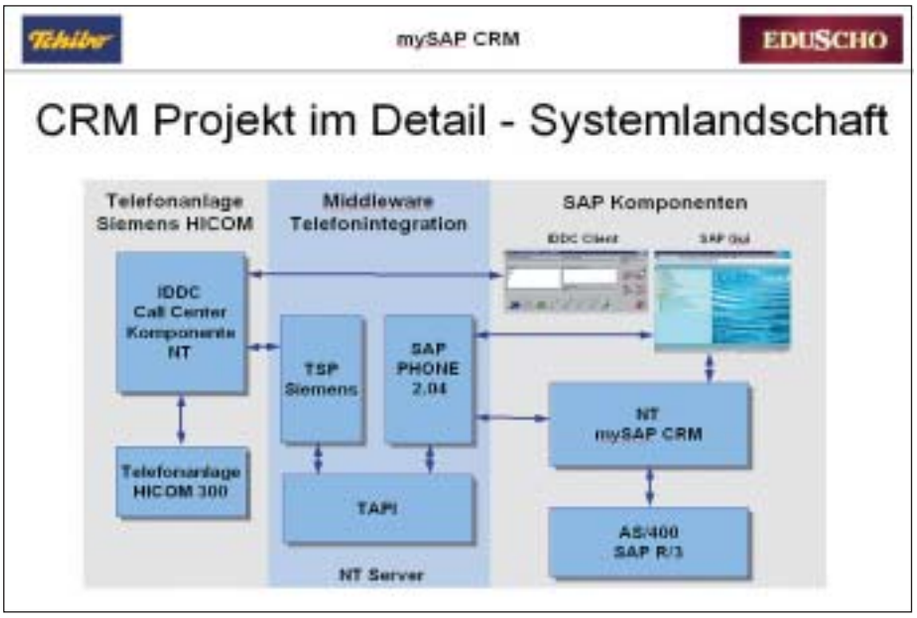
Eduscho betreut seine Einzelhandelspartner mit der mySAP Customer Relationship Management (mySAP CRM)-Lösung von SAP. Zum Einsatz kommt seit Ende November 2000 die Komponente Customer Interaction Center, eine Lösung für alle Geschäftsprozesse im Contact Center.

Rüdiger Maier

Vor der Logistik-Umstellung bei Eduscho nahmen die Frischdienst-Fahrer auch über Handhelds den Produktbedarf bei den Partnern auf. „Diese Lösung war uns aber zu teuer und wir stellten die Logistik auf einen Paketdienst um", blickt Dipl.-Ing. Anton Leitner, der bei Eduscho für das CRM-Projekt verantwortlich ist, auf die Anfänge zurück. Nach der Logistik-Umstellung wurde zur Bestellungsabwicklung ein Callcenter notwendig, in dem zunächst eine eigenentwickelte Lösung zum Einsatz kam. Den Kunden stand eine Internet- sowie die Callcenter-Lösung zur Verfügung. Es zeigte sich aber bald, dass das Callcenter effizienter und kundenfreundlicher war. „Unsere Partner haben eine sehr unterschiedliche Infrastruktur und nicht alle verfügen über einen Internet-Zugang", beleuchtet Leitner die realen Umstände. Auch sei es leichter, mit dem Handy vor dem nachzufüllenden Regal zu stehen und dem Callcenter-Mitarbeiter direkt die Bestellungen durchgeben zu können. Heute werden dort die Bestellungen innerhalb von 90 Sekunden erledigt.

Ausweitung wegen großen Erfolgs

Im Jahr 2001 wickelten die Call-Center-Agenten etwa 110.000 Aufträge der Eduscho-Einzelhandelspartner (Eduscho Depot Partner) mit der Komponente Customer Interaction Center ab. Die 2.000 Depot-Partner sind vorwiegend Bäckereien, die Eduscho-Kaffee aber auch andere Artikel des Herstellers verkaufen. „Wir haben solchen Erfolg mit dem System, dass wir jetzt auf die Version 3.0 umstellen und die zahlenmäßig größere Gruppe unserer CS-Kunden einbinden werden", so Leitner. Die etwa 3.500 „Cafe Service"-Kunden (CS) werden nur mit Kaffe beliefert. Diese müssen nicht - wie die Depot-Partner - wöchentlich, sondern meist in einem Intervall von zwei, vier oder sechs Wochen kontaktiert werden. Das System integriert Front-Office und Back-Office sowie die gesamte Bandbreite kundennaher Prozesse speziell im Bereich der telefonische Abwicklung. Zu den Aufträgen kommen noch andere Aktivitäten, die ebenfalls mit dem neuen



System erledigt werden: Etwa die Bearbeitung von Gutschriften, Lieferdifferenzen oder die Meldung defekter Waren. Die Konzeptionierung und Implementierung des Systems führte das Beratungshaus Cap Gemini Ernst & Young in nur knapp drei Monaten durch. So stehen den Agenten heute alle zur Auftragserfassung notwendigen Daten, wie Kundendaten, Kundenhistorie, Mahnstufe, Saldo, Outlet-Typ etc. schnell und effizient zur Verfügung.

Kundenkontakt verbessert

Damit die Agenten ihre Kunden aktiv anrufen können, erstellt das System anhand logistischer Kriterien täglich eine neue Anrufliste. So ist gewährleistet, dass die Kunden in regelmäßigen Abständen kontaktiert werden. Zusätzlich ruft das System dem Kundenprofil entsprechende Produkte auf, die der Call-Center-Agent dann punktgenau anbieten kann. Durch die Telefonanbindung - die Siemens-Telefonanlage wurde in die CRM-Lösung (mySAP CRM) integriert - bekommen die Agenten aber auch bei eingehenden Anrufen die Kundendaten des Anrufers eingeblendet. Steht der Kundenname auf der Tagesanrufliste, markiert ihn der Agent als bearbeitet. Nach der Erfassung wird der Auftrag in das R/3-System zur weiteren Logistikabwicklung übergeleitet. Das System soll nach den positiven Erfahrungen auch auf andere Callcenter (Reklamationen etc.) ausgedehnt werden. Mit der neuen Version 3.0 können zusätzliche Informationen (Kontaktgrund, Zusatztexte etc.) eingegeben werden. Zusätzlich wird ein Business-Warehouse eingerichtet: „Die Daten können im Business Warehouse noch genauer ausgewertet und für Analysen genutzt werden", weiß Leitner. Damit soll dann auch erkennbar sein, wie die einzelnen Callcenter-Mitarbeiter agieren, wie lange ein Anruf dauert, welche Kundengruppen welche Wünsche haben etc.

„Ab April beginnen wir mit den ersten Auswertungen und sind zuversichtlich, damit unseren Kunden ein noch besseres Service bieten zu können", so Leitner. ❑

Frische gebrüht!

Eduscho ist in Österreich seit 1969 tätig, Tchibo Austria wurde 1993 gegründet. 1996 erfolgte der Zusammenschluss beider Unternehmen. Durch die Restrukturierung des Eduscho-Filial- und Depotsystems in den letzten Jahren konnte die Konkurrenzkraft des Unternehmens weiter verstärkt werden. Tchibo/Eduscho Österreich vertreibt seine Produkte in 119 Eduscho-Filialen, knapp 2.000 Eduscho-Depots und bietet Röstkaffee in allen Spar-Geschäften an. Tchibo verfügt über 37 Filialen und ist mit Röstkaffee in allen Geschäften des BML-Handelskonzerns vertreten. Tchibo/Eduscho ist am österreichischen Röstkaffee-Haushaltsmarkt Marktführer, wobei Eduscho als Einzelmarke seit mehr als 15 Jahren die Nummer Eins für sich beanspruchen kann.

„Unsere Partner haben eine sehr unterschiedliche Infrastruktur und nicht alle verfügen über einen Internet-Zugang", beleuchtet Dipl.-Ing. Anton Leitner die Hintergründe der neuen CRM-Lösung.

Der führende Diätlebensmittelhersteller Dr. Schär managt seine europaweite Expansion mit einem flexiblen Vertriebsinformationssystem.

Barbara Lenz

Dr. Schär bietet Zöliakie-Patienten ein vielfältiges Angebot. Die Produktsegmente von Dr. Schär umfassen Mehl, Brot, Brotersatz, Kekse, Snacks, Kuchen und Pasta.

Entscheidungsunterstützung für den Dienst am Menschen

Als Produzent lebenswichtiger Diätprodukte sieht sich das Südtiroler Unternehmen Dr. Schär zu höchster Qualität bei Produkten und Leistungen verpflichtet. Das Ergebnis der Synergie von wissenschaftlichem und unternehmerischem Schaffen hat zur Entwicklung einer breiten Produktpalette geführt, die europaweit vertrieben wird. Um das Ziel der europäischen Marktführerschaft zu erreichen, hat sich die Geschäftsleitung zur Einführung eines Vertriebsinformationssystems auf OLAP-Basis entschieden.

Die in Meran ansässige und einst von dem gleichnamigen Innsbrucker Arzt gegründete Dr. Schär GmbH hat sich seit nahezu zwanzig Jahren auf die Herstellung von glutenfreien Lebensmitteln spezialisiert. Damit hat sich das Unternehmen ganz dem Dienst an den gar nicht so seltenen Zöliakie-Patienten verschrieben. Diese sind lebenslang auf eine glutenfreie Ernährung angewiesen, da sie chronisch unter einer Überempfindlichkeit gegen das in den meisten Getreiden enthaltene Klebereiweiß „Gluten" leiden. Geringste Mengen an Gluten genügen, um die Darmschleimhäute eines Zöliakie-Patienten nachhaltig zu schädigen.

Expansion braucht Information

Christian Franzelin, Leiter Controlling und EDV bei Dr. Schär erläutert: „Unser Unternehmen ist mittlerweile in über 400 Verkaufsstellen in Europa mit seinen Spezialprodukten vertreten. Bei unseren Expansionsbestrebungen setzen wir strikt auf qualitatives Wachstum und Kundenorientierung. Die ISO-Zertifizierungen für unser Qualitäts- und Umweltmanagement zeigen, wie ernst es uns damit ist. Um unsere ehrgeizigen Ziele zu erreichen, benötigen unsere Vertriebsmanager die geeigneten IT-Instrumente zur effektiven Steuerung des Verkaufs und vor allem für eine zuverlässige Absatzplanung."

Schnelle Implementierung, einfache Handhabung

„Bei uns stand ganz oben auf der Anforderungsliste eine möglichst kurze Implementierungszeit und eine wirklich anwenderfreundliche Benutzeroberfläche", stellt Christian Franzelin fest. „Diese Erwartungen hat die Cubeware-Lösung aus unserer Sicht voll erfüllt. Beim Support im Alltagsbetrieb, das ist besonders in der Anfangsphase wichtig, hat sich Cubeware als fixer Ansprechpartner gezeigt, der schnell, unbürokratisch und kompetent Unterstützung leistet."

Das Dr. Schär-Projekt wurde zunächst mit dem Aufbau eines Vertriebsinformationssystems gestartet. In einem Intensiv-Workshop implementierte das Cubeware-Consulting gemeinsam mit den zukünftigen Anwendern das Informationssystem prototypisch. Implementiert und verfeinert stand das fertige Planungsmodell nach einem Gesamtaufwand von acht Tagen zum Einsatz bereit.

Analysen und Forecast in Eigenregie

Bei der Einführung des OLAP-basierten Managementinformationssystems spielten bei dem Südtiroler Unternehmen neben den tagesaktuellen Umsatzstatistiken noch eine ganze Reihe von anderen Faktoren eine entscheidende Rolle. „Ganz wichtig für uns ist,

Cubeware bietet Business Intelligence Lösungen für große und mittelständische Unternehmen. Der Fokus der Geschäftstätigkeit liegt auf Data Warehouse- und Data Mart-Lösungen sowie Management-Informations- und Controllingsystemen auf OLAP-Basis. Der im oberbayerischen Rosenheim ansässige BI Anbieter konzipiert, entwickelt und implementiert Softwareprodukte sowie Komplett- und Individuallösungen für die Bereiche Online-Datenanalyse, Reporting, Planung und Konsolidierung.
Cubeware Vertriebspartner in Österreich:
INFOViSiON technologies; Muthgasse 68; 1190 Wien; Tel.: +43 1 370 88 70;
Fax.: +43 1 370 88 70 30; e-mail.: info@infovision.at

dass all unsere Artikel- und Kundeninformationen, also die Struktur- und Bewegungsdaten, tagesaktuell und mit minimalem Personalaufwand aus unserer IBM AS/400 importiert und anschließend als komprimierte Informationen für Analysen zur Verfügung stehen. Wir brauchen Zahlen nicht nur über Umsätze und Deckungsbeiträge, sondern auch über Warenmengen und -gewichte. Ein genaues Bild über Stärken und Schwächen unseres Vertriebs erhalten wir, indem wir diese Daten in Bezug auf die Zeit, unsere Kunden und Artikel sowie die verschiedenen Vertriebsregionen analysieren."

Die aufbereiteten und mit dem ETL-Tool Cubeware Importer geladenen Daten werden zentral in einer OLAP-Datenbank, dem Cubeware Cockpit Server, gehalten. Der Datenimport läuft automatisch jede Nacht. Damit liegen stets tagesaktuelle Daten vor. Das System stellt zusätzlich Informationen darüber bereit, wann die letzte Datenübernahme erfolgt ist, sowie Angaben über die verarbeiteten Bewegungsdaten, also z.B. die letzte Rechnungsnummer und das letzte Rechnungsdatum. Fast noch wichtiger als die Analyse der Umsatzstatistiken und die Bilanzerstellung ist für den Hersteller diätetischer Lebensmittel eine fundierte Absatzplanung und damit die Beurteilung der weiteren Unternehmensentwicklung. Dazu werden die Budgetzahlen aus dem operativen System den Ist-Zahlen gegenüber gestellt. Zu diesen Budgetzahlen werden im Cubeware OLAP-System neue Planzahlen erfasst. Diese neuen Planzahlen werden in die IBM AS/400 zurücktransportiert und können dann für die weitere Planung als neue Budgetzahlen erneut geladen werden. „Durch die Eingabe geplanter oder prognostizierter Werte können wir Geschäftsverläufe sehr schnell simulieren und den Geschäftsverlauf wesentlich zuverlässiger beurteilen", so Franzelin.

Das Vertriebsinformationssystem von Cubeware bietet jederzeit detaillierte Informationen über Stärken und Schwächen der einzelnen Vertriebsregionen.

Basierend auf den Planzahlen werden Planumsätze und Plandeckungsbeiträge errechnet. Da es in der Lebensmittelbranche zu spürbaren saisonalen Schwankungen kommt, werden auch diese berücksichtigt. Die Planung erfolgt, abhängig vom Vertriebsweg, auf der Ebene von Kundengruppen oder auch Einzelkunden. Für die kurzfristige Planung wurde zusätzlich ein Forecast, basierend auf den Ist-Zahlen, für das laufende Geschäftsjahr, implementiert. Cubeware Cockpit heißt das entscheidungsunterstützende Werkzeug, mit dem die Vertriebsmanager bei Dr. Schär ihre mehrdimensionalen Analysen in der OLAP-Datenbank flexibel und selbständig durchführen können. Neue Perspektiven auf den gleichen Sachverhalt gewinnt der Vertrieb durch die variabel einstellbare Anordnung der Zeilen, Spalten und Berichtskriterien (zum Beispiel Umsatz, Zeitraum, Kosten, Absatzgebiet) der Berichte. Für den Verkauf besonders wertvoll ist die integrierte Ampelfunktion, mit der Ausreißer auf einen Blick sichtbar werden. Sie zeigt auf einen Blick, wo Handlungsbedarf besteht. Die Funktionen Slice & Dice, Drill-Down und Roll-Up sowie vielfältige Grafiktypen bis hin zur dreidimensionalen professionellen Darstellung ermöglichen eine benutzerfreundliche Beleuchtung weiterer Aspekte der Unternehmensdaten.

Individuell analysieren und planen

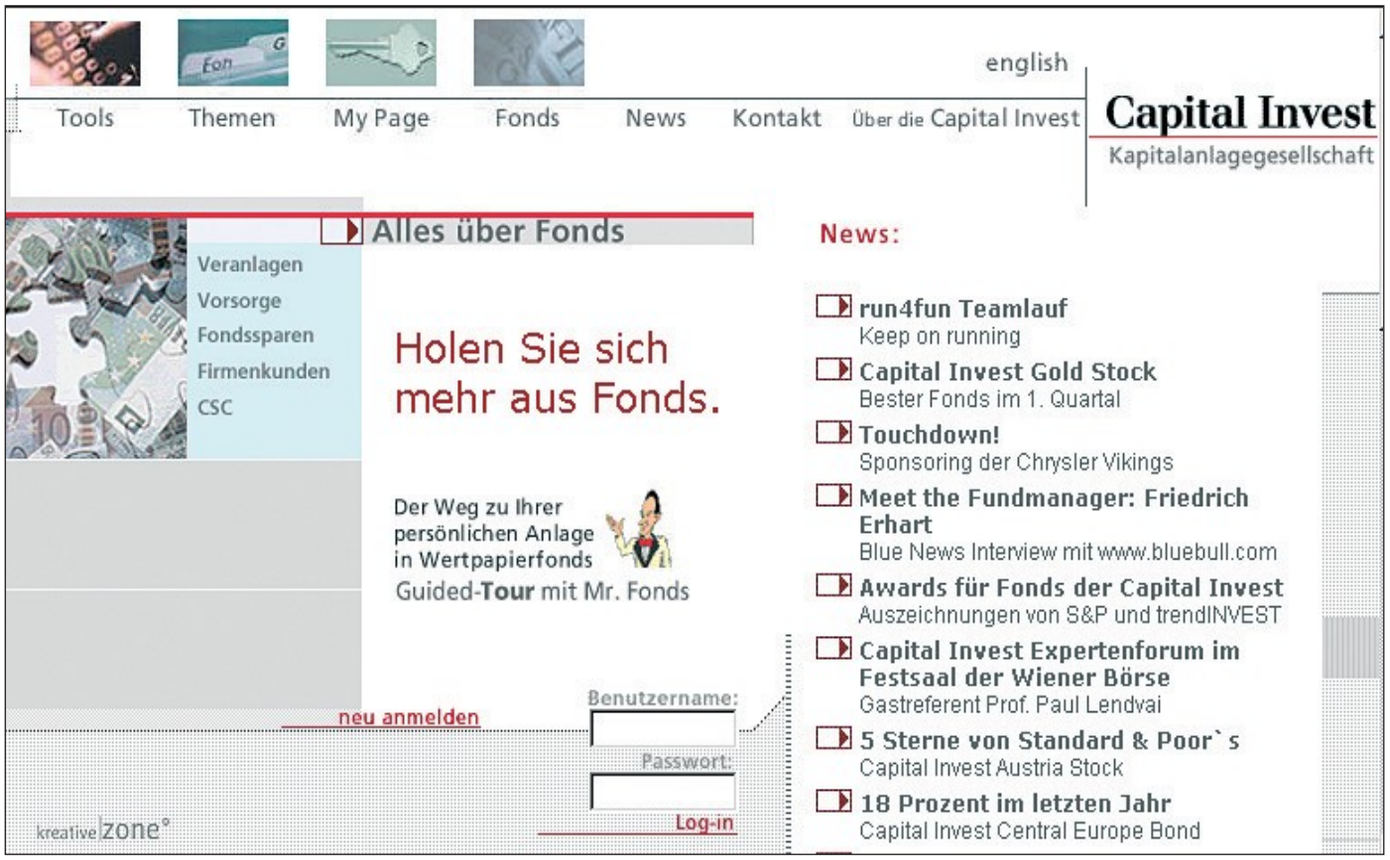
Nach der erfolgreichen Einführung des Vertriebsinformationssystems soll Cubeware nun für Dr. Schär kurzfristig einen Würfel (Cube) für die Ad-hoc-Analyse der Einkaufsstatistiken realisieren, da Franzelin auch hier ein großes Optimierungspotenzial ausmacht. Fest eingeplant ist darüber hinaus die Anbindung des Außendienstes. Auf den Notebooks der Außendienstler wird hierzu jeweils ein lokaler Cockpit-Server sowie als Analyse-Frontend ein Cubeware Cockpit installiert. Die aktuellen Daten werden zwei Mal pro Woche per E-Mail übermittelt. Damit erhält jeder Außendienstmitarbeiter via Notebook stets aktuelle Informationen über seine Verkaufszahlen und das bis hinunter auf Einzelrechnungsebene. Fazit: Um den Wachstumskurs effizient zu unterstützen, setzt man bei Dr. Schär auf intelligente Entscheidungsunterstützung, angefangen von der unternehmensweiten Vertriebsstrategie bis hin zur Optimierung der persönlichen Verkaufserfolge der Außendienstmitarbeiter.

Barbara Lenz, Leitung Marketing/PR Cubeware GmbH

Cubeware GmbH
Oberaustrasse 14
D-83026 Rosenheim
Tel. 0049/8031/40 660-0
Fax. 0049/8031/40 660-66
E-Mail: vertrieb@cubeware.de
http://www.cubeware.de

„Als eingeführter Anbieter von Business Intelligence Lösungen auf OLAP-Basis konzentrieren wir uns schon immer auf definierte Kernkompetenzen und verbinden Projektherausforderungen mit unserem firmeneigenen Know-how zu konkreten Lösungen. Diese Herangehensweise ist speziell für den Mittelstand attraktiv. Für uns hat Kundenorientierung schon immer oberste Priorität. Und das heißt schnelle Implementierung, leichte Handhabung, kompetenter und unbürokratischer Support und ein faires Preis-/Leistungsverhältnis."

Cubeware Geschäftsführer Hermann Hebben



Datenreplikation im Finanzwesen

Datenmengen entwickeln die Tendenz, sprunghaft anzuwachsen - bei der Capital Invest, einer hundertprozentige Tochtergesellschaft der Bank Austria Gruppe, hilft NAS (Network Attached Storage) bei der zentralisierten Speicherverwaltung und beim Backup. Integriert wurde diese Lösung von Bacher Systems.

Durch die Vertriebsnetze von Bank Austria und Creditanstalt ist die Capital Invest in Österreich fest verankert und gehört zu den größten und wichtigsten Kapitalanlagegesellschaften des Landes.

Das Unternehmen befindet sich mittlerweile im fünften Jahrzehnt im Investmentfondsgeschäft - bereits 1956 wurde der Vorläufer der Capital Invest, die ÖIG, von der Creditanstalt als erste Kapitalanlagegesellschaft Österreichs gegründet. Mit einem verwalteten Fondsvolumen von über 200 Milliarden Schilling (rund 16 Milliarden Euro) liegt die Capital Invest (CI) im Spitzenfeld der österreichischen Kapitalanlagegesellschaften. In der CI sind etwa 150 Mitarbeiter beschäftigt, die verbundene AMS (Asset Management Gesellschaft) weist nochmals 90 Mitarbeiter auf.

Wachsende Datenmengen

Die IT-Abteilung der CI hat Aufbau und Pflege der IT-Infrastruktur über, die den Mitarbeitern des Unternehmens für ihre Arbeit zur Verfügung steht. Die Umgebung besteht im wesentlichen aus einem lokalen Netzwerk mit 18 Windows NT-Servern und rund 300 Clients. Eingesetzt werden die Rechner für Fondsmanagement, Wertpapiermaklerei, Office-Anwendungen und das Enterprise Resource Management System SAP. In der letzten Zeit sah man sich in der IT-Abteilung einer speziellen Herausforderung gegenüber: die Datenmengen entwickelten die Tendenz, sprunghaft anzuwachsen. In einer Umgebung, in der die Speicherressourcen auf 18 Server verteilt sind, kann das zu einem ständigen Hinterherlaufen führen: Kaum ist ein längst fälliger Upgrade auf einem Server durchgeführt, fehlt an einer anderen Stelle schon wieder Storagekapazität. Dazu kommt, dass das Backup nicht zentral durchgeführt werden kann und sich so immer wieder Lücken in der Datensicherung ergeben können. Ziel war also, eine zentrale Lösung für den (kontinuierlich wachsenden) Storage-Bedarf aller Applikationen und User zu implementieren. Um die Daten des Unternehmens gut abzusichern, sollte gleichzeitig ein Weg gefunden werden,

Projektdaten

- Zentrales Storage für 18 Windows NT-Server und 300 Clients
- Insgesamt 500 GB Datenvolumen
- Ausfallsicherheit durch Datenreplikation des gesamten Datenbestandes
- Zweimal täglich Synchronisation auf ein zweites räumlich getrenntes Storage
- Realisierung eines LAN-Free Backup mittels SnapShot und NDMP-Funktionalität
- Consulting, Konzeptionierung und Integration durch Bacher Systems

alle Daten laufend zu replizieren.

NAS als Lösung

Christoph Zemsauer, System Manager der Capital Invest beschreibt, wie diese Anforderungen elegant abgedeckt werden konnten: „Wir haben uns für eine Variante entschieden, die uns mit einem NAS (Network Attached Storage) ermöglicht, unsere Speicherkapazitäten zu zentralisieren und gleichzeitig den zentralen Speicher an einen zweiten Ort zu spiegeln.“ Das Prinzip der Lösung besteht darin, dass in das NT-Netzwerk sogenannte Filer von Network Appliance eingebunden wurden. Die spezialisierten Server (E-Mail, Datenbanken,...) blieben bestehen und arbeiten wie gewohnt weiter. Mit der einzigen Ausnahme, dass sie ihren Massenspeicher nun nicht mehr physisch bei sich haben, sondern von den Filern zugeteilt bekommen. Einer der beiden Filer mit je 240GB Kapazität steht als Produktions-Filer zur Verfügung, der zweite Filer ist an einem räumlich getrennten Standort untergebracht. Zwei Mal pro Tag werden seine Daten auf den Stand des Produktions-Filers gebracht. Damit steht jederzeit eine hochaktuelle Kopie aller Daten zur Verfügung - im Bedarfsfall kann der laufende Betrieb mit dem zweiten Filer nahtlos fortgesetzt werden. Zusätzlich werden auch noch laufend Backups von diesem Filer auf eine Quantum/ATL Bandlibrary durchgeführt.

Administrativer Aufwand deutlich gesungen

Diese Umkonfiguration hat die Situation drastisch zum Positiven verändert. Der administrative Aufwand für die Netzwerkpflege ist deutlich gesunken, die Daten wurden wesentlich „sicherer“: Es gibt ständig eine hochaktuelle Kopie und die Backup-Aktivitäten wurden von vielen Orten auf einen Einzigen reduziert. Darüber hinaus finden alle Upgrades von Massenspeicher nur mehr an einer zentralen Stelle, den Filern, statt.

Der System Manager der Capital Invest zeigt sich zufrieden: „Unsere Anwender haben die technischen Änderungen natürlich nicht direkt mitbekommen - aber die Auswirkungen bemerken sie sehr wohl. Zum Beispiel ist die Performance der Applikationen deutlich gestiegen. Rasche Restores sind überhaupt kein Problem mehr - da der Produktions-Filer zweimal täglich Snapshots herstellt, können unsere User jetzt selbst auf vorangehende Versionen zugreifen.

Und wir IT-Leute fühlen uns durch die laufende Replikation der Daten auf den zweiten Filer nun wesentlich sicherer. Wir sind sehr froh, dass wir uns für die Zusammenarbeit mit Bacher Systems entschieden haben. Im Vergleich zu anderen Anbietern konnte nur Bacher Systems uns eine Lösung bieten, die alle unsere Anforderungen voll erfüllt hat.“

http://www.bacher.at

Lösung

- Bei der Capital Invest AG decken zwei 250 GB Filer von Network Appliance den Storage-Bedarf in einem reinen Windows NT Netzwerk ab.
- Genützt wird das zentrale Storage-Angebot von ca. 300 PC-Arbeitsplätzen.
- Die Daten des Produktiv-Filers werden zweimal täglich durch Verwendung der SnapMirror-Technologie auf einen zweiten Filer repliziert und stehen bei Ausfall des ersten Systems sofort zur Verfügung.
- Das tägliche Backup wird mittels SnapShot-Technologie vom zweiten Filer durchgeführt, ohne dabei das Produktivsystem bzw. LAN zu belasten.
- Sicherung des gesamten Datenbestandes auf Basis des NDMP-Moduls von Veritas NetBackup.

Monitor Sonderthemen-Vorschau

AUSGABE Juni

- **M-Commerce Strategien**, Online-Zahlungssysteme, Mobile Devices & Dienstleistungen (PDAs, GPRS, UMTS...)
- MARKTÜBERSICHT: **Notebooks** Trends, Neuerscheinungen, Marktübersicht

Erscheinungstermin: 3. Juni 2002
Redaktions- und Anzeigenschluss: 10. Mai 2002

SONDERAUSGABE KOMMUNIKATION

- **Aktuelle Trends in e-Business**, Internet-Technologien, IT-/E-Security, Telekommunikation und Netzwerktechnik mit Anbieterübersicht

Erscheinungstermin: 28. Juni 2002
Redaktions- und Anzeigenschluss: 7. Juni

AUSGABE Juli-August

- **E-Procurement**
- **Betriebswirtschaftliche Software**
- MARKTÜBERSICHT: **Großformatdrucker/Plotter** Trends, Neuerscheinungen, Marktübersicht

Erscheinungstermin: 8. Juli 2002
Redaktions- und Anzeigenschluss: 14. Juni 2002

AUSGABE September

- **IFABO** Messevorbericht
- **SCM/Logistik**
- MARKTÜBERSICHT: **CRT-Monitore** Trends, Neuerscheinungen, Marktübersicht
- JOBTRAINING: Aktuelles zum Thema Aus- und Weiterbildung in der IT-Welt

Erscheinungstermin: 9. September 2002
Redaktions- und Anzeigenschluss: 16. August 2002

KONTAKT: Tel. 01/ 740 95-410, Fax. 01/ 740 95-425,
office@monitor.co.at, http://www.monitor.co.at

Bayer Austria ermöglicht mit der Software von Citrix vollen Netzwerkzugriff für alle Außendienstmitarbeiter und Heimarbeitsplätze sowie die gleichzeitige Senkung der TCO in Verbindung mit einer einfach zu administrierenden Gesamtlösung.

Komfortabler Remote Access

Aspirin - wer kennt ihn nicht, den Bestseller aus dem Hause der weltweit agierenden Bayer AG, eines der führenden Unternehmen der chemisch-pharmazeutischen Industrie. Das bereits 1899 patentierte Medikament befand sich sogar in der Bordapotheke der ersten Mondastronauten. In Österreich und Osteuropa dient die Bayer Austria Ges.m.b.H. unter anderem als Beratungscenter für die österreichischen Außendienstmitarbeiter.

Bayer Austria ist in die vier Arbeitsgebiete Gesundheit, Chemie, Polymere und Landwirtschaft unterteilt. Die rund 200 Mitarbeiter benötigen für ihre tägliche Arbeit eine Vielzahl komplexer Informationen und damit die Unterstützung einer leistungsfähigen Informations- und Kommunikationsinfrastruktur mit unterschiedlichsten Anwendungen. Die dabei eingesetzten Applikationen reichen von Standardprogrammen wie Microsoft Office bis zu Spezialanwendungen für den Pharma- und Landwirtschaftsbereich.

Zugriff per Modem - nicht unproblematisch

Wurde auf diese Programme anfangs nur lokal zugegriffen - die Außendienstmitarbeiter trugen die wichtigsten Daten auf ihren Notebooks mit sich - so entstand schon bald der Plan, jedem Mitarbeiter auch außer Haus den gleichen Zugang zu allen aktuellen Informationen und Anwendungen zur Verfügung zu stellen, wie am Arbeitsplatz im Büro.

So erhielten alle Mitarbeiter die Möglichkeit, über Modem und Callback-Lösung remote auf das Firmennetz von Bayer Austria zuzugreifen. Als größte Herausforderung dieser Remote Access Lösung erwiesen sich in der täglichen Arbeit die vorhandenen Bandbreiten:

Das Arbeiten über Wählverbindung war in der vorhandenen Client/Server-Architektur bei vielen Anwendungen teils gar nicht möglich, da allein der Download der notwendigen Client-Dateien oft Stunden dauerte. Ein zweites Problem war die aufwändige Versionskontrolle der Software auf den Rechnern und das häufig notwendige Installieren von Updates oder neuen Software-Versionen. Auf der Suche nach einer zufriedenstellenden Lösung wurde im Jahr 2000 ein Konzept mit Citrix MetaFrame 1.8 Feature Release 1 (FR 1) für Windows 2000 entwikkelt. Heute laufen alle Anwendungen ausschließlich auf den Servern im Rechenzentrum am Heumarkt in Wien und werden dort zentral verwaltet.

„Mit Citrix Metaframe ist die geringe Bandbreite der Remote Anschlüsse kein Problem mehr", erläutert Dr. Walter Steinbach, Verwaltungsdirektor bei Bayer Austria. „Jeder Mitarbeiter kann von zu Hause aus fast genauso schnell und flüssig arbeiten wie in der Firma."

"Die besondere Herausforderung bei Bayer war, dass allen Mitarbeitern auch außerhalb des Büros Zugang zu geschäftskritischen Daten und Anwendungen gegeben werden muste. Die Citrix Lösung für Remote Access hat hier vier entscheidende Vorteile: Flexibel - von überall, von jedem Endgerät und zu jeder Zeit; Schnelligkeit - neueste Anwendungen über Nacht zugänglich für jeden; Sicherheit durch zentral verwaltete Server und kostengünstig durch Nutzung des Internets als Netzwerk, " erläutert Klaus Scheibe, Director Marketing Central Europe der Citrix Systems GmbH.

Ein neues Netz und verschiedenste Programme

Mit der Umstellung auf Citrix MetaFrame 1.8 FR1 entschlossen sich die Verantwortlichen von Bayer Austria auch, die Novell-Server durch zwei Windows 2000 bzw. NT 4.0 Cluster auf Basis von Pentium III Rechnern mit 733 MHz und je 1 GB Hauptspeicher zu ersetzen. Die Citrix MetaFrame-Server mit Windows 2000 Betriebssystem (Pentium III, 1GHz, 2GB RAM) stehen in der Zentrale.

Das Local Area Network (LAN) am zweiten Standort von Bayer Austria am Lerchenfelder Gürtel ist über vier 2 MBit-Standleitungen mit dem LAN in der Zentrale zu einem Wide Area Network (WAN) verbunden. Auf den Citrix Application Servern laufen einerseits die bei Bayer Austria eingesetzten Standardprogramme - Office-Paket, Lotus Notes, SAP R/3 - andererseits branchenspezifische Applikationen. Auch das Client-Programm für den Terminal-Zugriff auf die AS/400, eine 5250 Emulation, wird auf den Citrix Application Servern betrieben.

Rasch wachsende Akzeptanz

In der ersten Projektphase ab April 2001 wurden zunächst nur wenige Arbeitsplätze umgerüstet. Die betreffenden Mitarbeiter wurden nach entsprechender Einarbeitung ausführlich per Fragebogen nach ihren Erfahrungen mit der neuen Infrastruktur befragt. So konnten „Kinderkrankheiten" erkannt und beseitigt werden. Gegen Ende dieser Umstellungsphase, im Sommer 2001, wurden dann rund zehn bis 15 PCs pro Tag umgestellt.

Aufgrund der stufenweisen Einführung der Citrix-Architektur und der engen Zusammenarbeit zwischen IT-Abteilung und Anwender war die Zufriedenheit der Mitarbeiter hoch. Sie stellten sogar fest, dass die Antwortzeiten unter Citrix zum Teil kürzer sind als früher an der LAN-Workstation. Mit dem ICA-Protokoll (Independent Computing Architecture) stellt die geringe Bandbreite heute kein Problem mehr dar, denn es werden zwischen Client und Server nur Tastatureingaben, Mausklicks und Bildschirm-Updates ausgetauscht.

So werden weit weniger Daten übertragen als bei klassischen Client-/Server Computing Lösungen und die Netzwerkbelastung ist deutlich geringer. Mit dem Citrix ICA-Client ist so auch die Nutzung der Anwendungen

auf den Servern von nahezu jedem Endgerät aus möglich.

Arbeiten, wo man will

Die Mitarbeiter können mit dem Citrix-Client nun von zuhause aus auf alle Anwendungen über eine herkömmliche Modemverbindung fast genauso schnell und sicher zugreifen, als ob sie in ihrem Büro säßen. Hat einmal ein Benutzer ein IT-Problem, so kann der Administrator mit der Citrix MetaFrame Funktion Session Shadowing dessen Desktop spiegeln und die Session auf seinen Bildschirm übernehmen. So wird das Problem erkannt und remote gelöst.

Einfache Updates und Upgrades

Seit der Einführung von Citrix MetaFrame 1.8 FR 1 ist der Aufwand für ein Update vergleichsweise gering: Die Software-Updates werden nur einmal auf den Application Servern installiert, anstatt die Software auf jeden Client aufspielen zu müssen. Und hat eine neue Software einen höheren Ressourcen-Bedarf, so wird nur die Serverfarm aufgerüstet, nicht aber die einzelnen Endgeräte. Citrix Load Balancing Services sorgt für eine optimale Lastverteilung auf den einzelnen Servern, denn neue Benutzersitzungen werden automatisch an den Server mit der geringsten Auslastung geroutet. Sollte einmal ein Server ausfallen, stehen die Anwendungen auf den verbleibenden Servern weiterhin bereit und können von dort abgerufen werden. Bei steigenden Anforderungen kann die Farm jederzeit durch Hinzufügen weiterer Server ausgebaut werden.

Investitionsschutz sorgt für niedrige TCO

Die PCs, die als Citrix Terminals genutzt werden, müssen weder von der Hardware noch von der Software-Seite aufgerüstet werden, da keine lokalen Anwendungen mehr, außer dem Citrix Client, installiert sind. Ohne Server-based Computing wären die PCs aufgrund zu geringer Ressourcen nach rund drei Jahren ausgemustert worden. Alleine dadurch ergibt sich eine annähernd doppelt so lange Nutzungsdauer. Außerdem musste vor der Einführung von Citrix MetaFrame beim Upgrade eines Betriebssystems oder einer neuen Software zusätzliches IT-Personal eingestellt werden. Und auch der hohe Zeitaufwand der eigenen IT-Mannschaft bei einem Software-Update oder dem Einspielen neuer Releases schlug mit hohen Personalkosten zu Buche. Dank Citrix MetaFrame kommt man auf eine TCO-Gesamtersparnis bei Bayer Austria von rund 100.000,- Euro im Jahr - ein mehr als zufriedenstellendes Ergebnis. ❑

http://www.citrix.at

Hinter jeder guten Versicherung steckt eine erstklassige IT-Infrastruktur: Das zeigt sich eindrucksvoll am Beispiel des Rechenzentrums der Wiener Städtischen, das jetzt mit modernster Speichertechnologie von EMC kräftig „aufgerüstet“ wurde.

Wiener Städtische: Mit EMC gegen die Datenflut

Metropolitan Rechenzentrum erhöht Speicherkapazitäten

Die Mitarbeiter des Metropolitan-Rechenzentrums jonglieren Tag für Tag mit unglaublich großen Datenmengen: Informationen über Schadensfälle, unzählige Details aus KFZ-, Hausrats-, Lebens- oder Brandschutz-Versicherungen, die Überwachung der Prämienzahlungen und vieles mehr gehören zum täglichen Geschäft des fünftgrößten österreichischen Rechenzentrums.

Acht Tera Byte an Informationen, das entspricht einem 400 Kilometer hohen Stapel von DIN A4-Seiten (!), stellen höchste Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der Datenspeicherung.

Jede vierte österreichische Versicherungspolizze wird in der EDV des Metropolitan Rechenzentrums erfasst. Der EDV-Dienstleister versorgt nicht nur die Muttergesellschaft, die Wiener Städtische Versicherung, mit IT-Leistungen. Er kümmert sich auch um die riesigen Datenmengen von sechs weiteren großen österreichischen Versicherungen wie der Donau-Versicherung, der ÖBV, der CA- und der Montan-Versicherung, der Union- und dem ehemaligen VJV-Bereich der Wüstenrot-Versicherung. Daten, die der Marktführer für versicherungsorientierte EDV-Services nicht nur verwaltet, sondern auch sicher speichert und vor Ausfällen schützt.

Ausfallsicherheit hat oberste Priorität

Um Datenverluste zu verhindern, spiegelt das im Liebermannhof im 2. Wiener Gemeindebezirk beheimatete Rechenzentrum alle Daten auf ein zweites Rechenzentrum bei der Donau Versicherung in der Wiener Innenstadt. Ermöglicht wird das durch die EMC-Software SRDF (Symmetrix Remote Data Facility), die die Spiegelung über eine ESCON-Datenverbindung in Echtzeit abwickelt.

Damit gewährleistet Metropolitan, dass die sensiblen Daten seiner Versicherungskunden auch im Katastrophenfall jederzeit greifbar sind. Zu welch enormen wirtschaftlichen Schäden unwiederbringliche Datenverluste führen können, zeigten etwa die tragischen Ereignisse rund um den Anschlag auf das World Trade Center am 11. September.

Bis zu 30 Prozent mehr Daten pro Jahr

„Wir müssen Jahr für Jahr 20 bis 30 Prozent mehr Daten bewältigen“, erklärt Günter Hruza, Leiter der Systemprogrammierung bei Metropolitan. Zwei EMC-Storagesysteme (Symmetrix 5500 und Symmetrix 5700) zu je zwei mal 0,75 und 3 Tera Byte erfüllten die wichtigen Speicheraufgaben in der Zentrale und am zweiten Standort zwar technisch ausgezeichnet; sie waren als Folge der ständig wachsenden Datenflut vor wenigen Monaten aber beinahe randvoll. Ein Ausbau der Speicherkapazität war daher dringend erforderlich, zumal die Euro-Umstellung weitere Anforderungen und höhere Datenmengen mit sich brachte.

Die geplante Speichererweiterung sollte - so die Vorgaben von Metropolitan - Hand in Hand mit einem Technologie-Update gehen. Eine Vorgabe, die der Speicher-Spezialist EMC zur vollen Zufriedenheit des Rechenzentrums erfüllen konnte: „EMC konnte uns die bestmögliche und zugleich kostengünstigste Lösung anbieten.

Zudem hatten wir bereits seit Jahren sehr gute Erfahrungen mit diesem Anbieter“, so der Leiter der Systemtechnik des Metropolitan Rechenzentrums, Disponent Josef Trimmel. Nach genauer Prüfung entschied sich Metropolitan daher für zwei EMC-Speichersysteme: für eine EMC Symmetrix 8730 und eine EMC Symmetrix 5930 mit zwei mal je

Hintergrund Metropolitan

Die Metropolitan Rechenzentrum-Betriebs-GesmbH. ist eine Tochter der Wiener Städtischen Versicherung AG, einer der traditionsreichsten Assekuranzen Österreichs. Metropolitan ist IT-Dienstleister für die Muttergesellschaft und sieben weitere österreichische Versicherungsunternehmen. Die Bestandsführung und Verwaltung von fast 23 Prozent des österreichischen Versicherungsmarktes liegen in ihren Händen. Gegründet wurde die Metropolitan im Jahr 1970. Heute erwirtschaftet das Unternehmen mit rund 360 Mitarbeitern mehr als 80 Millionen Euro (1,1 Milliarden Schilling) Umsatz im Jahr und ist damit einer der größten Dienstleistungsanbieter von versicherungsspezifischen EDV-Lösungen in Österreich. Metropolitan bietet Lösungen für alle Verwaltungsaufgaben im Versicherungsbereich an und unterstützt alle gängigen Systemplattformen vom Mainframe bis hin zur Client-Server-Lösung.

„Die moderne EMC-Speicherinfrastruktur bringt uns einen höheren Durchsatz, schnellere Antwortzeiten“ - Günter Hruza, Leiter der Systemprogrammierung bei Metropolitan

5,5 Tera Byte bzw. 2,2 Tera Byte (für OS/390 bzw. AIX).

EMC liefert „Top-Performance“

Die Implementation der neuen Speicher ging völlig problemlos über die Bühne, nicht zuletzt Dank des Einsatzes der EMC-Global-Services-Mannschaft: „EMC hat sich auch diesmal wirklich ins Zeug gelegt und eine Top-Performance geliefert“, erinnert sich EDV-Chef Direktor Seybal. Umgestellt wurde in zwei Schritten an jeweils zwei Wochenenden; eine Downtime der Produktion konnte so vermieden werden.

„Die Kunden des Rechenzentrums wurden zu keiner Zeit bei ihrer Arbeit gestört“, so der EMC Account Manager Walter Wagner. Ebenso rasch konnten die bei einem Rechenzentrum dieser Größe nicht gerade unproblematischen Wiederanlaufs-Prozeduren getestet werden.

Noch mehr Kundenzufriedenheit

Mittlerweile hat sich das neue System bestens bewährt. Von den acht Tera Byte Daten, die täglich bewältigt werden müssen, entfallen mittlerweile rund 7 Tera Byte auf EMC-Speichersysteme. Die neue Generation von intelligenten Storage-Systemen bietet nicht nur mehr Speicherkapazitäten, sondern ist durch schnellere Storage-Prozessoren und größere Cache-Speicher auch insgesamt leistungsfähiger. „Die moderne EMC-Speicherinfrastruktur bringt uns einen höheren Durchsatz, schnellere Antwortzeiten und noch mehr Zufriedenheit von Seiten der Kunden“, freut sich Günter Hruza und stellt eine „spürbare Erleichterung“ im gesamten Arbeitsablauf fest. „Unsere IT ist noch schneller, leistungsstärker und moderner geworden“, findet auch Direktor Seybal.

Für die Kunden des Rechenzentrums der Wiener Städtischen bedeutet das einen größeren Durchsatz im Batchbetrieb und noch schnellere Antwortzeiten im Onlinebetrieb. Diese Vorteile können direkt an den Endkunden weitergegeben werden und erhöhen so die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Versicherungs-Dienstleister. Mit der Entscheidung für EMC verfügt Metropolitan heute über eine moderne, zukunftssichere Speicher-Infrastruktur, die den Anforderungen des Versicherungsgeschäftes voll und ganz gewachsen ist. ❑

http://www.emc2.at

Hardware und Software von EMC im Einsatz

Systemarchitektur:
1 x Symmetrix 8730-36
160 x 36 GB Drives
5.448 GB nutzbar
1.920 x 3390-3
16.384 MB Cache
8 x 4 Port ESCON
Software: SRDF
1 x Symmetrix 5930-36
160 x 36 GB Drives
5.448 GB nutzbar
1.920 x 3390-3
16.384 MB Cache
8 x 4 Port ESCON
Software: SRDF
2 x Symmetrix 3930-36
64 x 36 GB Drives
2.158 GB nutzbar
8.192 GB Cache
2 x 4 Port UWD SCSI
4 x 2 Port FC
Software: SRDF, Timefinder, Powerpath, ESN-Manager, Optimizer

IT-BUSINESS IN ÖSTERREICH 2002

Dieses Buch bietet erstmals einen Gesamtüberblick über die heimische IT-Landschaft. Sie finden hier Zahlen und Fakten, die in diesem Umfang und in dieser Ausführlichkeit noch nie publiziert wurden.

Monitor ABO-PACKAGE 2002

Ihr persönlicher MONITOR, pünktlich und regelmäßig. Sie erhalten 11 Monatsausgaben des führenden österreichischen IT-Magazins + 3 Sonderausgaben zu den Themen Hardware, Kommunikation und Software mit ausführlichen Marktübersichten und -trends. Als Abo-Präsente erhalten Sie: Das Buch IT-BUSINESS IN ÖSTERREICH 2002. Einen HOTELGUTSCHEIN FÜR 2 PERSONEN. Entspannen Sie 2 Tage/1 Nacht in einem exklusiven 4-Stern-Wellness-Hotel der Cordial-Gruppe Ihrer Wahl. Jedes der acht Cordial **** Hotels bietet Ihnen alles, was das Herz begehrt. (Details zum Hotelangebot unter www.cordial.at)

❑ Ich bestelle das Buch IT-Business in Österreich um € 14,30 / ATS 196,77 zzgl. Versandkosten von € 2,33 / ATS 32,-

❑ Ich bestelle ein Monitor-Abo-Package 2002* inkl. Buch IT-Business in Österreich und Hotelscheck um nur € 29,80 / ATS 410,06 - Preis inkl. Versandkosten. Dieses Angebot kann auf bestehende Abos nicht angerechnet werden.

Firma / Name

Straße, Plz, Ort

Telefon/Fax/E-Mail

Ich bezahle das Buch/Abo sofort nach Erhalt der Rechnung. Der Hotelscheck wird mir umgehend nach Zahlungseingang zugesandt. Vertrauensgarantie: Diese Abo-Bestellung kann innerhalb von 10 Tagen bei Bohmann Druck und Verlag Ges.m.b.H. & CoKG, Leserservice, Leberstraße 122, 1110 Wien, schriftlich widerufen werden (Datum des Poststempels).

Datum FA: 1-02 Unterschrift

Jetzt losschicken!
per Fax: **(01) 740 95-425**
per Post an **Bohmann Druck und Verlag GmbH & Co.KG / Monitor Leberstraße 122, A-1110 Wien**
per E-Mail: **office@monitor.co.at**
Abo-Hotline: **(01) 740 95-496**
per WEB: **www.monitor.co.at**

*Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr zum jeweils gültigen Abo-Vorzugspreis, wenn es nicht bis 1 Monat vor Ablauf des Abojahres schriftlich gekündigt wird. Postkarte oder ein Fax genügt. Abo-Angebote nur gültig für Personen mit Inlandanschrift. Auslandsabo: zuzgl. Versandspesen € 25,60 / ATS 352,26

Unter dem Sammelbegriff Dokumentenmanagement werden unterschiedliche Produktkategorien zusammengefasst: Document-Imaging, Dateisysteme, elektronische Archivierung auf optischen Speichermedien, Groupware, Workflow, elektronische Formularverwaltung und etliche mehr. Gemeinsam ist diesen Systemen, dass sie unterschiedliche elektronische Dokumente verwalten und verarbeiten. Jede dieser Kategorien deckt dabei jeweils nur einen Teilbereich dessen ab, was man im Allgemeinen unter Dokumentenmanagement versteht.

Ilse u. Rudolf Wolf

Dokumentenmanagement-Systeme

Die auf dem Markt angebotenen Systeme weisen eine Vielzahl von Funktionen auf und lassen sich grob in zwei Kategorien einteilen:

Elektronische Archivierungssysteme

- Elektronische Archivierungssysteme stellen die Infrastruktur für die Ablage eingehender Papierdokumente als auch elektronischer Dokumente bereit. Bei der Archivierung geht es um Fragen der Langzeitspeicherung und der dafür geeigneten Medien sowie Replikationsmechanismen für die lokale oder weltweite Verteilung von Dokumenten.

Ziel einer digitalen Archivierungslösung ist das komplette Einscannen sämtlicher Archivunterlagen und der standardisierte Zugriff auf die abgelegten Dokumente entweder über Indizes oder per Volltextsuche. Hier ist das Hauptproblem die korrekte Indizierung und die Qualität der elektronischen Übernahme der Dokumente, um deren Echtheit zu Gewähr leisten.

In einem elektronischen Archiv findet man die gleichen Arten von Dokumenten, wie in einem herkömmlichen Archiv - zum Beispiel Akten, Tondokumente, Bild- und Filmmaterial, Zeichnungen usw. Der Unterschied besteht in der Erfassung (Ablage) und der Recherche, die hier elektronisch erfolgen.

Dokumentenmanagement-Systeme

Um die stetig wachsenden Papierberge zu bewältigen, ist der Einsatz von Dokumentenmanagement-Systemen (DMS) notwendig. Diese unterstützen Arbeitsgruppen und Organisationsbereiche bei der Erstellung, Verwaltung und Verteilung der im Unternehmen erzeugten Dokumente. Das Dokumentenmanagement hat die Aufgabe, Dokumente jeder Art zu verwalten und dafür zu sorgen, dass die richtige Information am richtigen Ort zur richtigen Zeit vorliegt.

Das Dokumentenmanagement umfasst das Einlagern (bei Imaging Einscannen), Indizieren, Archivieren und Bearbeiten von Dokumenten, ihre Versionsverwaltung und insbesondere die effizienten Recherchemöglichkeiten z.B. mittels Volltextsuche.

Die wichtigsten Vorteile, die sich durch den Einsatz eines DMS ergeben: Reduzierung der Arbeitsschritte zum Archivieren und Auffinden relevanter Daten, effektiver und sekundenschneller Datenzugriff, schnelle Reaktions- und Entscheidungsmöglichkeiten, schnelle Reproduktion und zur Verfügungstellung relevanter Dokumente und Daten, Platzersparnis, Zeitersparnis, logischer Zusammenhang des Dokuments mit den Arbeitsvorgängen für den Nutzer leicht erkennbar, schnelle und kostengünstige Recherche nach Dokumenten, genauer Bearbeitungsstatus von Dokumenten zu jedem Zeitpunkt feststellbar.

Workflow

Die automatische Steuerung von Dokumenten nach zuvor festgelegten starren Regeln erfolgt über Workflow-Systeme. Darunter versteht man die Vorgangsbearbeitung (Ursprung in der Prozessautomation). Solche Prozessketten kamen in der kaufmännischen EDV im Zuge der „Business Process Re-Engineering Ära“ auf. Man unterscheidet „ad hoc Workflow“ (de facto Mailssysteme) und „rule based Workflow“ (Abbildung organisatorischer Abläufe mit Regeln - normalerweise am Server). Letzterer bedient „business knowledge based“-Abläufe (normalerweise objektorientiert generisch implementiert), um neue Prozesse und Abläufe sozusagen fast selbst zuordnend hinzufügen zu können. Diese Form des „rule based Workflow“ setzt normalerweise ein „Business Process Re-Engineering“ voraus. Dahinter steht die Idee der Phasen-/Stufen Bearbeitung: Einsichtmöglichkeit (bei Berechtigung) in den Bearbeitungsstatus eines Dokumentes, wie lange es sich schon dort befindet. Definition von Business Rules am Server (also wie wird Dokument ergänzt, etc.). Viele Tools unterstützen dafür grafische Frontends (etwa Flowchart, Struktugramme), sowie die Erstellung unternehmensweiter Bibliotheken (Bausteinprinzip). Etablieren automatischer Eskalationsmechanismen im Bedarfsfall.

Jedes Dokument hat einen Lebenszyklus, das heißt man kann also eine Klassenzerlegung bei elektronischen Dokumenten vornehmen:

- noch in Bearbeitung / Veränderung befindlich
- halbgeschlossen und nicht aufbewahrungswürdig: vernichten
- aufbewahrungswürdig oder sogar PFLICHT (Finanzamt, etc.): Archiv

Dokumentenmanagement- und Archiv-Systeme

Die Auswahl eines geeigneten Archivierungs- und Dokumentenmanagement-Systems ist von vielen Faktoren abhängig. Neben der

Aufnahme von konkreten Anforderungen wird zunächst im Rahmen einer Grobanalyse eine Projektbeschreibung nebst Projektzielen und Anforderungskatalog erstellt. Dieser Katalog sollte organisatorische, technische und kaufmännische Fragestellungen enthalten. Hinzu kommen subjektive Auswahlkriterien, die über den Fragenkatalog nicht geklärt werden können. Auf Grund der Komplexität der Projektplanung und Projektdurchführung sollte man auf die Unterstützung spezialisierter Unternehmen zurückgreifen. Dokumente können verschiedensten heterogenen Ursprungs sein: etwa Eingangsdokumente mittels Scanning Front End mit manueller oder automatischer Indizierung via Barcodelesung - eher unüblich via Schrifterkennung, wodurch Papierarchive ersetzt werden. Ausgangsdokumente mittels COLD (Computer Output On Laserdisk), automatisch vordefiniertes Parsen der Rohdaten/Druckdateien und Ablage im Archiv, wodurch Microfichesysteme ersetzt werden. Es gibt CI-Dokumente (Coded Information), die vom Computer erzeugt werden, z.B. Word, Excel. Vor Ablage werden diese beschlagwortet (= Indizierung). Und es gibt NCI-Dokumente (Non-Coded Information), deren Inhalt nicht vom Computer erstellt wird (wie Papiervorlagen). NCI-Dokumente können normalerweise nur mittels einer Volltextrecherche-Funktionalität wieder gefunden werden.

Die Beschlagwortung kann manuell oder automatisch (vordefiniert erfolgen/Dokumenttyp) und liegt normalerweise in einer Datenbank (DB), dazu wird dann in irgendeiner Form (je nach System) noch zusätzlich ein Verweis (pointer) auf das Dokument in der Datenbank abgelegt. In einem elektronischen Archiv können Sie beide Arten von Dokumenten hinterlegen und indizieren. Eine abschreckende Ausprägung ist die so genannte „Ursuppe", wenn man Daten ablegt, ohne eine Verknüpfung mit nutzbaren Informationsgehalten aufzubauen.

Wenn es eine Aufbewahrungspflicht gibt, so darf das Medium (z.B. siehe Richtlinien Finanzamt) nicht veränderbar sein (abgesehen von Sondervereinbarungen).

Hierarchical Storage Management

Typische Konfiguration eines HSM (Hierarchical Storage Management) Systems, das Bestandteil eines Archivsystem ist:

- Online-Dokumente mit der Wahrscheinlichkeit eines häufigen Zugriffs liegen auf schnellen Medien (Festplatten), rund bis 3 Monate nach Ablage.
- Nearline-Dokumente normalerweise 3 Monate - 1 Jahr werden in einer Jukebox aufbewahrt.
- Offline-Dokumente nach 1 Jahr oder länger: das Medium muss manuell oder mittels Bandroboter online gemacht werden.

LRU (least recently used) Strategien sorgen dafür, dass Dokumente, die wieder in die Bearbeitung gehen sollen auf einen Aufbewahrungsort verschoben werden, wo Benutzer schneller zugreifen können. Vice versa!

Zusätzlich haben die meisten Archive noch ein Caching, wo sich die Kopien der letztgeholten Dokumente auf einem Server Read/Write Buffer befinden. Dieser wird dann wiederum vom HSM verwaltet (ausgeleert).

Probleme bei der Langzeitarchivierung

Das Problem des Langzeitzugriffs auf digital gespeicherte Informationen ist noch nicht zufriedenstellend gelöst, weil die gebräuchlichsten Speichermedien nur eine begrenzte Haltbarkeit haben. Disketten und Festplatten überstehen nach bisherigen Erfahrungen bestenfalls 15 bis 20 Jahre. Wer schon einmal versucht hat, jahrelang gelagerte Disketten aus der EDV-Steinzeit auszulesen, dürfte wissen, was mit „bestenfalls"gemeint ist. Zum Beispiel kann eine vor 10 Jahren gespeicherte Datei nicht mehr gelesen werden, weil das damalige Disketten-Format heute in kein Laufwerk mehr passt - oder aber das Programm existiert nicht mehr, mit dem die Datei zu lesen wäre. Doch damit entsteht ein gewaltiges Problem: Die heute gespeicherten Daten müssen immer wieder umkopiert werden - nicht nur, weil die Trägermedien selbst nicht lange genug haltbar sind, sondern auch, weil Soft- und Hardware sich so schnell weiterentwickeln.

Datenträger

Die Auswahl der Datenträger ist abhängig von der Datenmenge, der Zugriffszeit, der Zugriffshäufigkeit und der Speicherdauer. Grundsätzlich wird zwischen magnetischen und optischen Speichertechnologien unterschieden. Auf Grund ihrer physikalischen Eigenschaften eignen sich magnetische Speichermedien besonders als Kurzzeitspeicher. Auf ihnen können Daten schnell gelöscht oder gespeichert werden. Die in Archiven international verbreiteten Datenträger sind derzeit Magnetbänder und Magnetbandkassetten. Herstellerangaben über die Haltbarkeit optischer Speichermedien sind in der Praxis bisher nicht nachweisbar. Simulationen im Labor, z.B. bei extremen Temperaturbedingungen, lassen zwar gewisse Vermutungen zu, aber es mag angezweifelt werden, ob sich hieraus Rückschlüsse auf die tatsächliche Alterung optischer Speicher im täglichen Umgang ziehen lassen. Hochwertige DVDs und CD-ROMs halten schätzungsweise zwischen 100 und 200 Jahren, MOs gibt man immer noch mehr als 30 Jahre.

DMS fürs E-Business

Mit dem Internet eröffnet sich eine völlig neue Art der Kommunikation: Informationsaustausch und -verarbeitung unabhängig von Ort und Zeit und ohne großen technischen Aufwand. Doch nur mit einer integrierten und durchgängigen Dokumentenverarbeitung im gesamten Unternehmen ist auch ein erfolgreicher Einstieg ins E-Business gegeben. Eine leistungsfähige Lösungsplattform - bestehend aus Archivierung, Dokumentenmanagement und Workflow - bietet die verbindende Kernzelle für die Unternehmensdaten. Sie stellt sicher, dass alle internen Geschäftsvorgänge im Informationsfluss auf digitaler Dokumentenbasis arbeiten, so dass sie sich nahtlos in bestehende Internetaktivitäten einbinden lassen. Ein Internet-Gateway und spezielle Web-Funktionalitäten einer Dokumentenmanagement-Lösung leisten dabei Gewähr, dass alle im Unternehmen befindlichen Dokumente ohne großen Aufwand über das Internet zur Abwicklung von Geschäftsprozessen bereit gestellt werden können. State-of-the-Art DMS-Systeme mit Internetfunktionalität verfügen zusätzlich noch über die Fähigkeit, Schriftstücke über das Web ein- und auszuchecken.

Dahinter verbirgt sich das vorgangsbezogene Erstellen oder Bearbeiten von Dokumenten über das Internet, die nahtlos in die internen Unternehmensprozesse eingebunden sind. So eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten zur firmenübergreifenden Einbindung von Geschäftspartnern und Kunden in die gesamte Geschäftsprozesskette.

Zusammenfassung

Eine strikte Trennung von Dokumentenmanagement und Archivierung ist bei modernen Systemen nicht mehr erkennbar, denn die Konturen des Dokumentenmanagements verwischen sich immer mehr, Produktkategorien gehen in anderen auf, werden umbenannt, neue Themen wie E-Business und Content Management bestimmen die Schlagzeilen. So war es am Anfang von Archivsystemen undenkbar, Dokumente in der Datenbank und nicht im Filesystem abzulegen. Inzwischen gibt es aber neue Technologien (BLOB's, CLOB's, LOB's) und damit geht man immer mehr dazu über, Dokumente mittels neuer ADT (abstract data types in objektorientierten DB's) mit den Indexdaten abzulegen. Der Umgang mit Papier scheint jedoch derart perfektioniert, dass anscheinend niemand von dem Medium lassen will. Um jedoch die stetig wachsenden Papierberge zu bewältigen, ist in fast allen Branchen der Einsatz von Dokumentenmanagement-Systemen notwendig. ❑

Dokumentenmanagement mit Highspeed

Canon steigt mit dem DR-2080C in ein neues Marktsegment ein

Mit dem DR-2080C bietet Canon einen Highspeed Farbscanner für Arbeitsgruppen an. Mit einer Leistung von 20 A4 duplex pro Minute steigt Canon damit in ein neues Dokumentenscanner-Segment ein und rundet das umfangreiche Produktportfolio ab. Der DR-2080C besticht nicht nur durch sein außergewöhnliches, modernes und kompaktes Design, sondern auch durch ein erstklassiges Preis-Leistungsverhältnis: Der extrem kleine Scanner wird hochkant aufgestellt und passt somit auf jeden Schreibtisch - und das zu einem Preis unter 1.800 Euro inkl. Mwst.

Elektronisches Dokumentenmanagement immer gefragter

Das professionelle Farbscannen wird für Arbeitsgruppen immer interessanter. Farbige Vorlagen wie Broschüren oder Prospekte werden eingescannt und vielen Anwendern so digital zur Weiterverarbeitung zur Verfügung gestellt. Der DR-2080C ist die perfekte Lösung für diese Aufgabe. Neben einer kinderleichten Bedienung bietet er eine erstklassige Auflösung bis 600 dpi sowie eine OCR Software zur Texterkennung und -weiterverarbeitung.

Mit einer Geschwindigkeit von 20 Seiten pro Minute im Graustufen- und schwarz-weiß-Bereich sowie 18 Seiten im Farbbereich verarbeitet der zweieinhalb Kilogramm leichte DR-2080C Formate von der Visitenkarte bis A4. Die empfohlene Tagesleistung liegt bei rund 300 Seiten. Eine beidseitige LED Abtastung ermöglicht das gleichzeitige Einscannen von Vorder- und Rückseiten.

Im Lieferumfang enthalten ist eine Adaptec-Karte, die den Scanner mit dem PC verbindet. Optional erhältlich ist ein Ersatzrollen-Set, das den Austausch der Einzugsrollen besonders einfach macht und keine professionelle Hilfe erfordert. Das Softwarepaket umfasst einen ISIS und Twain Treiber sowie eine Scan Utility mit OCR Software.

Damit lässt sich der neue kleine, der Canon-intern seines Aussehens wegen auch „Toaster" genannt wird, leicht in jedwede DMS und Workflow-Umgebung integrieren, und rundet somit die Canon DR- Scanner Familie ab.

Scanner für Langzeitarchivierung

Mit dem neuen DR-5060F stellt Canon ein Hybrid System vor, das die Möglichkeit bietet, Dokumente während des Scanvorgangs zu digitalisieren und gleichzeitig ein Back-up auf Mikrofilm zu erzeugen. Digitalisierte Daten können sofort weiterverarbeitet und gespeichert werden, gleichzeitig sichert die Mikroverfilmung die Langzeitarchivierung über Jahrzehnte.

Hochleistungsscanner DR-5060F

Der „Toaster": DR-2080C Highspeed Farbscanner von Canon

Der DR-5060F arbeitet mit einer Geschwindigkeit von bis zu 84 A4 duplex pro Minute und verfilmt gleichzeitig Dokumente bis zum Format DIN A3 in einem Arbeitsvorgang. Nicht zuletzt sein robustes Design und die lange Lebensdauer machen den DR-5060F zu einem attraktiven Hochleistungsgerät, das in einem einmaligen Preis-Leistungsverhältnis steht.

Canon

Canon Austria & CEE
Abteilung DMS & Micrographics
Tel. 01/68 088-773
http://www.canon.at

Mit Easy Software die Büroabläufe schneller und flexibler gestalten

Die Grundidee von Easyware ist bestechend einfach: Software muss leicht und intuitiv zu bedienen sein. Das Ergebnis sind Produkte, die zur Vereinfachung und Beschleunigung der Büroorganisation beitragen.

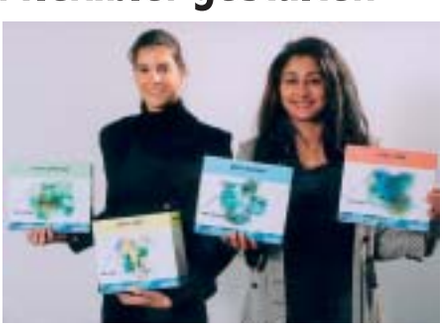
Easy-Capture sorgt für die professionelle Erfassung und Zuordnung aller eingehenden Dokumente. Es steuert unter anderem den Betrieb von Hochleistungsscannern, die Text- oder Handschrifterkennung (OCR/ICR) und regelt die vollautomatische Indizierung mit Barcode. Mit IQ-Classify lassen sich so unterschiedliche Dokumente wie Eingangspost, Rechnungen oder Spesenbelege automatisch erfassen, klassifizieren und an die entsprechenden Sachbearbeiter oder Abteilungen weiterleiten.

Easy-DMS eröffnet zahlreiche Vorteile der Dokumentensteuerung, ohne dass kostspielige EDV-Projekte zur Anpassung von Software oder der Geschäftsprozesse erforderlich werden. Die Dokumente lassen sich - mit der Möglichkeit des ständigen Zugriffs - im Unternehmen individuell weiterleiten und bearbeiten.

Easy-Achiv steht für die revisionssichere Archivierung von Dokumenten sowie eine sekundenschnelle Volltextrecherche der Inhalte.

Mit den Easy-Web-Clients kann auf Dokumente in Easy-Archiven bzw. in Easy-DMS-Vorgangsmappen über das Internet, Extranet oder Intranet zugegriffen werden. Der autorisierte Anwender kann sich so weltweit an dem Workflow eines Unternehmens beteiligen und kann beispielsweise Dokumente ansehen, ausdrucken, bearbeiten, hinzufügen, versionieren und verteilen.

Die Easyware-Produktlinie wird um weitere eigenständige Anwendungen für ERP-Lösungen wie SAP und Groupware-Lösungen wie Lotus Notes und Microsoft Exchange ergänzt.



Zum Anwendungsangebot zählt die Portallösung Easy-Portal für das einfache Erstellen von Internetseiten mit einem integrierten Online-Shop sowie die ASP-Dienstleistung „myEASY.de" für modernes und sicheres Archivieren über das Internet. ❑

http://www.easy.de

Die Vorteile eines digitalen Archivs

Technische Dokumentationen - wie beispielsweise technische Zeichnungen, Spezifikationen oder Stücklisten - haben oftmals einen sehr langen Lebenszyklus von 10 Jahren und länger. Ein digitales Archiv ist eine kosteneffektive Lösung die sicherstellt, dass diese Informationen, die für ein Unternehmen sehr wichtig sind, sicher gespeichert und im Bedarfsfall gefunden werden. Außerdem kann ein gutes digitales Archiv die Produktivität einer Firma enorm steigern.

Sofortiger Zugriff von überall
Ein digitales Archiv mit guter Indizierung ermöglicht den Zugriff auf Dokumente innerhalb von Sekunden. Mit einer Web basierenden Software oder einer Client/Server-Lösung können die Informationen direkt auf den Desktop oder den Laptop jenes Users erscheinen, der diese Infos gerade benötigt. Egal, ob sich diese Person in einem anderen Stockwerk, einem anderen Gebäude, einer anderen Stadt oder in einem anderen Land befindet. Sofortiger Zugriff bedeutet weniger Zeitverschwendung und insgesamt eine enorme Steigerung der Produktivität.

Reduktion des Speicherplatzes
Traditionell ist ein Archiv meist ein dunkler Raum, der mit Schränken voller Papier-Dokumente bzw. Mikrofilm-Files gefüllt ist. Ein digitales Archiv kann Millionen von Dokumenten speichern und braucht dafür fast keinen Platz. Dadurch ist das Archiv örtlich nicht gebunden.

Dokumente stehen in einem Format zur Verfügung, die der User benötigt
Jeder User hat andere Vorstellungen, wenn es um das ideale Datenformat geht. Ein Konstrukteur beispielsweise möchte sein Dokument in einem Ursprungsformat (z.B. DWG) haben, um es in seine CAD-Applikation laden zu können. Ein Service-Techniker hingegen will ein Dokument, das er einfach anschauen und drucken kann, wie beispielsweise ein PDF. Ein digitales Archiv kann Dokumente in verschiedenen Dateiformaten bereitstellen, damit jeder User die notwendigen Informationen erhält.

Reduktion der laufenden Kosten
Durch ein digitales Archiv werden die Kosten für die Erhaltung eines Papierarchivs entscheidend reduziert und zwar bei:

- **1. Personalkosten:**
Die manuelle Verwaltung fällt total weg. Vor allem die Suche nach entwendeten Dokumenten oder die Aktualisierung von neueren Versionen gehört der Vergangenheit an.
- **2. Druckkosten:**
Es ist nicht mehr notwendig, bei jeder User-Anfrage eine Kopie des Dokuments zu erstellen.
- **3. Mikrofilm-Kosten:**
Anschaffung bzw. Erhaltung von teuren und veralteten Mikrofilm-Kameras und -Lesegeräten ist nicht mehr zeitgemäß.
- **4. Kosten der Verteilung:**
Dokumente werden nur noch durch das lokale Netzwerk oder das Internet verteilt, womit erhebliche Distributions-Kosten wie Express-Post usw. wegfallen.

Vermeidung von Fehlern und verbesserte Sicherheit
Ein Papierarchiv wird in der Regel durch einen Menschen verwaltet, der natürlich auch Fehler machen kann. Wird beispielsweise irrtümlich eine falsche Version eines Plans in der Produktion verwendet, kann dies nicht nur viel Zeit, sondern auch noch jede Menge Geld kosten. Ein digitales Archiv vermeidet solche Fehler und erhöht damit natürlich die Sicherheit. Beispielsweise kann ein neuer Release-Stand eines Dokuments automatisch in Sekunden für alle berechtigten User frei gegeben werden.

Wie kann Océ Ihnen bei der Erstellung eines digitalen Archivs helfen?
Als weltweiter Marktführer von Plottern, Scannern und Verbrauchsmaterialien bei Großformat-Anwendungen hat Océ große Erfahrung im Management von technischen Dokumenten. Seit mehr als 125 Jahren beschäftigt sich Océ mit Lösungen im Engineering-Bereich und ist deshalb auch beim Thema „Digitales Archiv" der ideale Ansprechpartner für Sie.

Die digitalen Archiv-Lösungen von Océ sind sowohl für kleinere als auch größere Organisationen verwendbar. Unsere Support-Gruppe nimmt gerne eine kostenlose Ist-Analyse bei Ihnen vor, um Ihnen Ihre persönlichen Möglichkeiten aufzuzeigen. ❑

Bei Interesse rufen Sie einfach 01/86 336-450 oder schreiben Sie an markus.radosztics@oce.at

Gentics Net.Solutions - the way IT works

Das Internet hat sich als Kommunikations- und Informationsmedium bereits stark verbreitet und Unternehmensdarstellungen in Form von Websites nehmen weiter an Bedeutung zu. Eine schnelle Aktualisierung und Verwaltung von Webinhalten (Content) im Internet und Intranet werden immer wichtiger.

Mit der Entwicklung von zwei Standardprodukten schafft es Gentics, den Kunden einen schnellen Einstieg ins E-Commerce und in den Content Management-Bereich zu ermöglichen:

Content.Node ist ein Content-Management-System, das dem Anwender neben einfacher und schneller Aktualisierung von Webinhalten im Internet und Intranet auch noch eine Vielzahl an zusätzlichen Funktionalitäten bietet. Den wachsenden Anforderungen der Unternehmen wird mit der gerade fertig gestellten Version 2.0 von Content.Node Rechnung getragen. Komplexe Websites, die Abbildung von Workflows sowie Unternehmensprozesse werden durch das stark erweiterte System einfach bedienbar.

Shop.Node ist eine ebenfalls eigens entwickelte Mietshop-Plattform (E-Commerce-Softwarelösung) für Gewerbetreibende, die den Boom des eCommerce im Bereich von B2C (Business to Customer) oder B2B (Business to Business) schnell und effizient nutzen wollen. Die Software bietet ebenfalls umfangreichee Funktionalität, einfache Handhabung und überzeugendes Design.

Gemeinsam mit kompetenten Partnern wie der deutschen WireCard (Anbieter von Payment-Lösungen), den Web-Agenturen future bytes Markus Pirchner und Leftear internet business services sowie Cubit, einem Spezialisten für Systemtechnik, wurden bereits viele Projekte erfolgreich umgesetzt. Neben namhaften österreichischen Kunden, wie Telekom Austria, Connect Austria, Bundesrechenzentrum, DPD, Landis&Gyr, Wirtschaftskammer Österreich werden auch internationale Kunden in Deutschland (wie Accenture, vormals Anderson Consulting) und in Großbritannien (Actis) betreut. ❑

http://www.gentics.com

Unternehmensportale - „Integrator“ im E-Business

Das Einsatzgebiet von Unternehmensportalen ist groß: Für Mitarbeiter, spezielle Communities, Lieferanten, Vertriebspartner oder Kunden. Der zentrale Vorteil: Erstmals können völlig heterogene Systeme auf einer Oberfläche zu einem virtuellen „Gesamtsystem“ integriert werden.

Manfred Travnicek

Informationstechnologie im allgemeinen und Software im speziellen spielt in Organisationen eine immer größere Rolle. Eine wesentliche Aufgabe betriebswirtschaftlicher Software ist es, Prozesse und Abläufe zu optimieren und die Effizienz zu erhöhen. Ein System, das alle Anforderungen erfüllt, gibt es allerdings nicht. Die Folge: Heterogene Systemlandschaften. Neue Lösungen, zum Beispiel für Bereiche wie CRM, E-Procurement oder Supply Chain Management kommen zu den bestehenden hinzu. Für den Anwender wird es immer schwieriger, sich in diesem „Dickicht“ zurecht zu finden.

Unternehmensportale schaffen hier Abhilfe. Sie ermöglichen Anwendern über einen Web-Browser einen einfachen, geordneten und personalisierten Zugriff auf spezifische Anwendungen und Informationen, die sie für ihre Aufgaben benötigen. In der Praxis bedeutet das: Eine personalisierte Oberfläche, mit Zugang zu internen wie externen Applikationen und Informationen. Der unternehmensinterne Einsatz ist jedoch nur eine Möglichkeit.

Unternehmensübergreifender Einsatz

Zusehends greifen Unternehmen auf Portaltechnologie für den Aufbau von Extranet (für spezielle Communities) oder Internet zurück. Portale mit integrierten Anwendungen für die jeweilige Zielgruppe, egal ob es nun Vertriebspartner, Lieferant oder Kunde ist, fungieren bei diesem unternehmensübergreifenden Einsatz als offene, virtuelle Integrationsplattform für Daten und Funktionen von unterschiedlichen betriebswirtschaftlichen Anwendungen, sowie anderem Content (z.B. Nachrichten, Börsekurse, Ratings, Bankinformationen, Statistiken, Online-Banking, Routenplaner).

Standort- und firmenübergreifende Systemintegration über Portallösungen

SAP Portals, ein Tochterunternehmen der SAP AG, hat Ende März die neue Version der Portallösung „Enterprise Portal“ vorgestellt. Das neue Release zeichnet sich durch ein verbessertes Design sowie erweiterte Möglichkeiten der herstellerunabhängigen Systemintegration aus. Über das Enterprise Portal können Unternehmen interne und externe Informationen besser verwerten, ihre Produktivität steigern und die inner- und überbetriebliche Zusammenarbeit vereinfachen. Über eine dynamische Oberfläche arbeiten Anwender verschiedener Standorte und Unternehmen ohne Medienbrüche zusammen. Dabei werden die benötigten Informationsquellen wie Anwendungssysteme, Datenbanken, unstrukturierte Dokumente oder das Internet zu einem virtuellen Gesamtsystem vereinigt.

Manfred Travnicek, Director Marketing und PR, SAP Österreich GmbH

In der neuen Version wurde der Funktionsumfang folgendermaßen erweitert:

- Über die Funktion „Drag&Relate“ kann der Anwender Informationen aus den verschiedensten Quellen miteinander verknüpfen und sich in heterogenen Systemverbünden wie in einem virtuellen Gesamtsystem bewegen.
- Durch Anbindung an Business-Intelligence-Systeme können Datenhaltung, Reporting, Datenanalyse, Planung, Simulation und Leistungskontrolle mit vorkonfigurierten Informationsmodellen für einzelne Anwendergruppen verbunden werden.
- Über eine neue, offene Verwaltungsumgebung für das Wissensmanagement lassen sich unstrukturierte Informationen zu leicht auffindbarem, wiederverwertbarem Unternehmenswissen aufbereiten.
- Über ein vorkonfiguriertes, rollenspezifisches Berechtigungskonzept erhalten Mitarbeiter in Unternehmen bedarfsgerechten Zugang zu Informationen und Diensten aus dem Internet
- Rollenspezifische Funktionspakete enthalten vorkonfigurierte Informationsmodelle und betriebswirtschaftlichen Kontext für einzelne Anwendergruppen.

Das Enterprise Portal von SAP Portals unterstützt Branchenstandards wie Java, J2EE, XML, SOAP und Microsoft.NET sowie Sicherheitsmechanismen wie LDAP (eDirectory, Active Directory Services) PKI und X.509.

Auch über Mobilgeräte kann der Anwender auf sein Unternehmensportal zugreifen und dadurch jederzeit und von überall aus in heterogenen Systemverbünden arbeiten. Pro Anwendungssitzung im Portal, meldet sich der Benutzer nur einmal an. Den Zugriff auf alle darin integrierten weiteren Systeme regelt das Portal. ❑

Microsoft .NET Enterprise Software macht das Content Management einfach

Um interne Geschäftsabläufe zu optimieren und externe Partner zu integrieren, musste bisher das eigene Unternehmen aufwändig an neue Technologien angepasst werden. Die Microsoft .NET Enterprise Software vereinfacht dieses Vorgehen und setzt einen neuen Maßstab für die Unterstützung und Integration von Geschäftsprozessen. Mittels dieser Plattform können alle Arten von Informationen, Geräten und verschiedene Anwender schnell und sicher miteinander verbunden werden.

Ilse u. Rudolf Wolf

Weltweit setzen schon Hunderte Unternehmen die .NET Enterprise Software zum Erstellen von Webservices ein. Zum Beispiel lösen die Internet Solution Center (ISC) der COLT Telecom GmbH, Frankfurt am Main, die Probleme vieler Unternehmen bei der schnellen Umsetzung profitabler Anwendungen im Internet mit Microsoft-Technologie.

Ein Paket aus Microsoft Windows 2000 Server mit Internet Information Server 5.0 und dem Microsoft SQL Server 2000 zählt zu den meistgenutzten Angeboten im ISC und kann von COLT innerhalb weniger Tage schlüsselfertig bereitgestellt werden. Um den Kunden eine bessere Integration ihrer Geschäftsabläufe zu ermöglichen, ist geplant das Microsoft-Lösungsportfolio um den BizTalk Server 2002 zu erweitern. Kunden werden künftig zudem ihre Vertriebsmodelle im Internet mit dem Microsoft Commerce Server optimieren und auf der Basis des Microsoft SharePoint Portal Servers flexible Intranetportals realisieren können. So macht die Microsoft .NET Enterprise Software das Content Management einfach und setzt einen neuen Maßstab für die Unterstützung und Integration von Geschäftsprozessen. Mittels dieser Plattform können alle Arten von Informationen, Geräten und verschiedene Anwender schnell und sicher miteinander verbunden werden. Microsoft Solution Offerings sind als ganzheitliche Lösungen konzipiert, die geschäftliche Anforderungen maßgeschneidert erfüllen und viele der Probleme beheben, auf die IT-Abteilungen bei der Entwicklung, Bereitstellung und Verwaltung stoßen. Flexibel anzupassen und leicht erweiterbar, kombinieren Microsoft Solution Offerings die Stärken der Microsoft .NET Enterprise Server mit offenen Internetstandards wie XML und SOAP. Die Lösungen sind schnell einsetzbar, für jede Anforderung skalierbar und leistungsfähig auch in unternehmenskritischen Umgebungen.

Microsoft Content Management Server 2001

Der Microsoft Content Management Server ist das Verwaltungssystem von Webinhalten, mit dem Unternehmen dynamische und personalisierte E-Business-Websites schnell und kostengünstig bereitstellen können. Die zum Erstellen und Bereitstellen dieser E-Business-Anwendungen erforderliche Zeit wird dank des Systems deutlich reduziert. Darüber hinaus stellt es eine unternehmensweit skalierbare und zuverlässige Lösung bereit. Die Mitarbeiter werden mit umfassenden Anwendungen ausgestattet und können daher ihren eigenen Inhalt verwalten. Den Unternehmen kommen Produktivitätssteigerungen, engere Kunden- und Partnerbeziehungen, verbesserte interne Kommunikation und Umsatzsteigerungen zugute. Mit dem Content Management Server können Verzögerungen beim Aktualisieren von Webinhalt reduziert werden, indem das automatische Veröffentlichen von genehmigten und getesteten Inhalt in bereits veröffentlichten Websites ermöglicht wird. Außerdem kann die Teamzusammenarbeit mit Hilfe der Protokollierung der Inhaltsüberarbeitung und des Vergleichs von vorhandenen und archivierten Inhalt effizient gestaltet werden. Mit dem Content Management Server kann die Siteprä-sentation über leicht zu verwaltende Präsentationsvorlagen gesteuert werden. Das Verwalten des Wissensinhalts von Unternehmen ist durch das Speichern des Webinhalts als Objekt in SQL Server spielend einfach. Ebenso einfach ist das Wiederverwenden des Inhalts über die Websites des Unternehmens.

Commerce Server 2000

Der Microsoft Commerce Server 2000 stellt die wichtige E-Commerce-Infrastruktur zur Verfügung, die für den Aufbau eines effizienten Onlinegeschäfts erforderlich ist. Benutzerprofile und -verwaltung, Produkt- und Dienstverwaltung, Transaktionsverarbeitung und Zielgruppenmarketing und -verkaufsförderung werden integriert, um ein umfassendes System zu erstellen, das an ihre speziellen Anforderungen angepasst werden kann. Der Microsoft Commerce Server 2000 verringert die Komplexität und den Zeitaufwand für das Erstellen maßgeschneiderter, effektiver E-Commerce-Lösungen und ermöglicht das schnelle Entwicklen von Sites.

BizTalk Server 2002

Der BizTalk Server ist der Integrationsserver auf der Microsoft-Plattform. Er ermöglicht sowohl die Integration von Applikationen als auch die Integration von Handelspartnern über das Internet hinweg. Zudem kann BizTalk Server herkömmliche EDI-Systeme anbinden. Seine Fähigkeit reicht dabei vom Austausch von Geschäftsdokumenten bis hin zum komplexen Management von Geschäftsprozessen.Im Rahmen der Microsoft .NET-Strategie übernimmt BizTalk Server eine Schlüsselstellung. BizTalk Server ist das Bindeglied zwischen den bestehenden Anwendungssystemen zu den .NET Servern und ermöglicht die flexible Integration von bestehenden Unternehmensanwendungen über unterschiedliche Plattformen und Technologien hinweg. Es sind über 140 Adapter unterschiedlicher Hersteller verfügbar, die als bewährte Schnittstellen unterschiedliche Systeme an den Integrationsserver anbinden. ❑

Die Form ist der Prüfstein für den Inhalt

Ein Kommentar zum Thema Content Management von Franz Kühmayer, Marketingleiter, Microsoft Österreich

Was Ludwig Reiners in seiner berühmten Stilfibel auf die Deutsche Sprache gemünzt hatte, hat längst nicht nur beim gedruckten Wort Bedeutung, sondern sich auf den Internet-Bereich ausgeweitet. Denn eCommerce, Intranet, B2B, B2C, B2E usw. sind nicht nur die Schlagworte einer neuen Business-Welt, sie stehen für neue Herausforderungen an Unternehmen. Wenn nämlich der Konsument bereits nach wenigen Sekunden Langeweile die Geduld verliert und sich zur Konkurrenz klickt, dann findet der eigentliche Wettbewerb zwischen den Technologien und Lösungen statt, die den Geschäftsmodellen zugrunde liegen.Die sogenannten „Customer Touch-Points", also jene Schnittstellen, an denen der Kunde mit dem Unternehmen in Berührung kommt, sind dabei von besonderer Bedeutung - gefragt sind trotz Massenmarketing und globalisierten Angeboten die individuellen Interaktionen mit dem einzelnen Kunden. Dabei entstehen Vorteile für beide Seiten: Für den Kunden stellt sich ein maßgeschneidertes Angebot dar, das auf einer Vielzahl von Devices abrufbar ist; das Unternehmen gewinnt durch das automatische Aktualisieren des Kundenprofils neues Wissen über den Kunden und kann sein Angebot zielgerichtet und kostengünstig anpassen. Der Weg zur optimal aufbereiteten Information führt über die nahtlose Integration aller beteiligten Geschäftsprozesse, dem Content Management kommt dabei die Rolle eines Integrators zu. Dementsprechend sind Flexibilität, offene Schnittstellen, Aufbau auf einer breiten Plattform und kurze Markteinführungszeiten gefragt - genau das sind die Vorteile der Microsoft .NET Plattform und des Microsoft Content Management Servers.

CONTENT MANAGEMENT ADD-ON für Microsoft Commerce Server 2000

In Zusammenhang mit dem Microsoft Commerce Server 2000 bietet das CONTENT MANAGEMENT ADD-ON die umfassende Lösung für Webseiten und Portale im Bereich B2B und B2C und Intranet.

Die effektive integrierte Verwaltung von strukturierten Inhalten in enger Verbindung mit den Commerce-und Community-Funktionen ermöglicht richtungsweisende Business-Lösungen in besonders kosteneffizienter und skalierbarer Weise.

Vorteile

Einfache und ortsunabhängige Verwaltung
Zugriff auf alle Funktionen von beliebiger Stelle über lokale Netzwerke oder das Internet ist hier möglich. Dem Redakteur stehen damit unter einer homogenen Benutzeroberfläche alle Funktionen des CONTENT MANAGEMENT ADD-ON wie auch Funktionen des Commerce Server 2000 wie Produktkatalogverwaltung, Userverwaltung und Auswertungen gleichwertig zur Verfügung.

Objektorientierter Content
Verwaltung aller Inhalte als gleichwertige Objekte. Zwischen den Objekten können Beziehungen verschiedener Beziehungsarten hergestellt werden. Dadurch ist eine hochflexible Verbindung zusammengehöriger Artikel, Bilder, Links, Downloaddateien oder anderer Objektarten gewährleistet.

Trennung von Inhalt und Layout
Zentrale und medienunabhängige Ablage der verwalteten Inhalte in der Objektdatenbank. Durch die layoutunabhängige Speicherung des Contents können unterschiedliche Webseiten gleichen Content im jeweiligen Design präsentieren, oder andere Medien wie zum Beispiel e-Mail, Wap oder SMS bedient werden.

Vielfältige Kategorisierung und Beschlagwortung
Die Zuordnung der Inhalte zu verschiedenen Kategorien und Navigationsstrukturen kann auf einfachem Weg erfolgen. Sämtliche Kategorisierungen sind individuell konfigurierbar.

Integrierte Community Funktionen
Unterstützung von Community Features wie Diskussions-Foren, Kommentare und Umfragen.

Vollintegration in Commerce Server 2000
Durch konsequente Integration der verschiedenen Funktionen ergibt sich ein geringstmöglicher Aufwand bei Versionsänderungen und Systemupdates.

Standard Features

- Artikelverwaltung
- Flexible Kategorisierung
- Community Funktionen
- Dynamische Seitenzusammenstellung etc.

Erfolgreiche Umsetzung durch HC Consulting

Moderne Web Auftritte verlangen höchst dynamische und personalisierbare Internet-, Intranet- und Extranet Angebote. Erst durch den Einsatz von schnellen und kosteneffizienten CMS Lösungen, wie die von Huber Computer Datenverarbeitung und 121 Marketing Systems, können diese Ziele realisiert werden. Für eine erfolgreiche Umsetzung bietet HC fundierte Beratung und bei Wunsch kosteneffiziente Umsetzung.

Huber Computer
Datenverarbeitung GesmbH
Wiener Straße 131, A 4020 Linz
Tel. +43 (0)732 / 9394 700
E-Mail: consulting@hcdv.at
http://www.hcdv.at

windream - Dokumentenmanagement wie Windows

Hinter dem Produktnamen windream steht eine komplette Produktlinie mit Lösungen für die Bereiche Dokumenten-Management, Archivierung, Workflow, Imaging, Anbindung an SAP R/3, Massendatenarchivierung (COLD), Web und Knowledge Management.

Darüber hinaus stehen Anbindungen an Groupware Plattformen wie Outlook und Lotus Notes sowie an Winfax zur Verfügung. Spezielle Lösungen, wie z.B. für CAD, Finanzwesen, CRM oder Aktenverwaltung, machen windream zu einem branchenoptimierten DMS und Archivsystem.

windream ist ein Dokumenten-Management-System das vollständig in das Windows-Betriebssystem integriert wurde und benötigt daher keine eigene Benutzeroberfläche. Die patentierte VFS-Technologie, auf der das Programm basiert, stellt das DMS als zusätzliches Netzwerk-Laufwerk im Windows Explorer dar. VFS steht für „Virtual File System". Das virtuelle Dateisystem ermöglicht die Erfassung von Dokumenten bzw. Dateien im DMS über den „Speichern unter"-Befehl der Windows Standardanwendungen und über die entsprechenden Funktionen des Windows Explorers. windream unterstützt die Dateiformate aller Programme, die unter Windows lauffähig sind. Alle üblichen Befehle für Datei-Operationen bleiben in windream vollständig erhalten. So lassen sich Dokumente wie gewohnt sowohl per Drag-and-Drop als auch über die entsprechenden Menübefehle des Explorers verschieben, kopieren oder löschen. Auch alle Dokumentverknüpfungen auf der Basis von OLE kooperieren nahtlos mit dem DMS.

windream wird in drei unterschiedlichen Produktausprägungen angeboten:

- **Die Standard Business Edition** (SBE) ist die Basisversion des DMS. Dokumente können aus beliebigen Windows-Anwendungen erfasst werden. Um die Dokumente im DMS zu speichern, wählt der Benutzer über den Menübefehl Speichern unter ein Zielverzeichnis des windream-Laufwerks. Im windream DMS wird jedes Dokument durch einen Objekttyp beschrieben. Ein Objekttyp klassifiziert Dokumente und Ordner innerhalb des DMS anhand ihrer speziellen Eigenschaften. Daran ist die Vergabe von Indexkriterien geknüpft, die eine geordnete Ablage und somit ein schnelles Wiederauffinden von Dokumenten und Ordnern gewährleistet.
- **Die Standard Business Extension** (SBX) ergänzt die Standard Business Edition um weitere DMS-bezogene Funktionen.
- **Die windream Business Edition** (BE) ist speziell auf die Anforderungen großer Unternehmen ausgerichtet. Deshalb lässt sich die BE-Version als performante Ausbaustufe in Unternehmen einsetzen, die eine unbeschränkte Anzahl von Benutzern und Gruppen in einer komplexen Umgebung unterstützen wollen. Die Gruppenzuordnung aller Benutzer basiert auf der bestehenden Benutzerverwaltung des Betriebssystems.

http://www.windream.com

Intelligentes Dokumentenmanagement von Data Systems Austria

Data Systems Austria ist Spezialist für praxisgerechte Dokumentenmanagement-lösungen und bietet unter anderem Anwendungen für folgende Bereiche:

JET DMS Dokumentenmanagement
JET DMS Dokumentenmanagement ermöglicht den elektronischen Papierakt. Unterschiedliche Dokumente, gescanntes Papiergut oder selbsterstelltes Schriftgut werden zu Akten zusammengefasst. Die Akten können nach verschiedensten Kriterien gebildet werden, wobei ein- und dasselbe Schriftstück in mehreren Akten abgelegt sein kann. Die Speicherung erfolgt allerdings nur ein einziges Mal. Die Aktenablage ist strukturiert, mit beliebiger Strukturtiefe und frei definierbar. Ausgefeilte Suchmechanismen ermöglichen das „Finden auf Knopfdruck". Die Integration zur Officewelt ist selbstverständlich und rundet die Funktionen ab. So können Termine im MS Outlook Kalender hinterlegt werden oder ganze Akte auf Knopfdruck per E-Mail verschickt werden.

JET DMS Workflow
Basierend auf den Funktionalitäten von JET DMS Dokumentenmanagement ist JET DMS Workflow um die Möglichkeit, Dokumente auf einfache Art und Weise einen bestimmten Bearbeitungsweg durchlaufen zu lassen erweitert. Dieses Programm ist eine effiziente Möglichkeit, jegliche Informationen rasch und überschaubar zu verteilen, zu archivieren, vor unbefugtem Zugriff zu schützen und einfach zu verwalten. Umfassende Recherchemöglichkeiten Gewähr leisten das problemlose Auffinden von Dokumenten, und verhindern den „Verlust" von Dokumenten. Diese Lösung wurde bewusst so konzipiert, dass es in den unterschiedlichsten Branchen Verwendung finden kann.

JET Archiv
Mit JET Archiv können Dokumente verschiedenster Herkunft archiviert und nach Wunsch auch auf optischen Datenträgern (WORM, CD) gespeichert werden. Die integrierte Volltextdatenbank ermöglicht die sekundenschnelle Suche nach beliebigen Inhalten in Dokumenten und Listen.

JET Volltextsuche
JET Volltextsuche ist das Recherche-Tool für alle abgelegten Dokumente. Vielfältige Funktionsmöglichkeiten wie automatische Indizierung der Dokumente, frei wählbare Suchkriterien, Sortiermöglichkeiten, Vergabe von Wiedervorlageterminen und Versand via Outlook-Mail sind dabei selbstverständlich.

JET FIBU Scan - integrierte Belegverwaltung im Rechnungswesen
Mit dem JET FIBU-Modul JET FIBU Scan werden alle Ablage- und Rechercheanforderungen einer Buchhaltung äußerst praxisnahe gelöst. Scannen und automatisches Beschlagworten. Bei der Variante „Frühes Scannen" werden alle eingehenden Belege wie Rechnungen, Bankauszüge, etc. mit einem Barcode (Etikett) versehen und eingescannt. Dieser Barcode kann frei definiert werden und identifiziert ein Dokument in Form einer Dokumenten-ID eindeutig im System - so wie z.B. die Kundennummer eines Kunden.

Anschließend werden die Belege wie gewohnt gebucht und über die Dokumenten-ID (Barcode) mit dem gescannten Dokument automatisch verknüpft. Zusätzlich erfolgt eine automatische Beschlagwortung mit den Daten aus der Buchung als Basis für eine spätere Recherche. Die Variante „Spätes Scannen" ermöglicht den umgekehrten Ablauf: erst buchen, dann scannen, verknüpfen und beschlagworten. Das Programm ermöglicht ein Scannen mit geringem Aufwand und hoher Verlässlichkeit. Mögliche Fehlerquellen wie die mangelnde Lesbarkeit eines Barcodes oder der gleichzeitige Einzug von mehreren aneinanderhaftenden Seiten, werden durch die Programmlogik abgefangen. JET FIBU Scan setzt einen professionellen Scanner voraus. Er muss in der Lage sein, auch schwach lesbare Belege, unterschiedliche Papierstärken (auch Seidenpapier) sowie diverse Formate (z.B. Bankbelege) zu verarbeiten. Auch das Scannen im Stapel ist dabei eine Selbstverständlichkeit.

Die Option einer Integration mit JET DMS Workflow ermöglicht eine Abbildung von Arbeitsabläufen wie z.B. „Eingangsrechnungskontrolle" unter Einbeziehung von digitalisierten Dokumenten. Es ergibt sich dadurch immer ein aktueller Überblick über den Bearbeitungsstatus einer Eingangsrechnung verbunden mit der Dokumentation von Freigaben, Kommentaren, etc.

http://www.datasystems.at

Enterprise Information Management System (EIMS)

Das EIMS ermöglicht Unternehmen einen vollständigen Überblick über ihren gesamten Wissensbestand

Hummingbird hat mit Hummingbird Enterprise ein Enterprise Information Management System (EIMS) angekündigt, das es Unternehmen ermöglichen soll, den gesamten Lebenszyklus ihrer Wissensbestände zu verwalten und sich einen vollständigen Überblick über die unternehmensweit vorhandenen Inhalte zu verschaffen.

Da Hummingbird den Bedarf des Marktes nach einer einheitlichen Benutzeroberfläche erkannt hat, werden die neuen Produktversionen neben gemeinsamen Sicherheitsfunktionen und Integrationseigenschaften auch über einheitliches Look-and-Feel verfügen. Dies umfasst Hummingbirds Lösungen für Unternehmensportale, Dokumenten-Management, Business Intelligence, Records-Management, Imaging, Workflow und Collaboration.

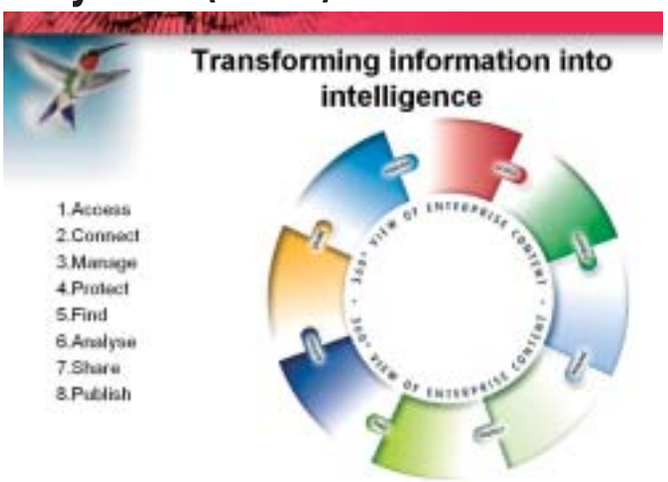
Hummingbird Enterprise kommt genau zum richtigen Zeitpunkt auf den Markt, denn laut Analysten der Gartner Group „wird die zunehmende Bedeutung effizienter Informationsnutzung in Unternehmen und Behörden dazu führen, dass die Investitionen in intellektuelles Kapital, Collaboration und Wissensmanagement im Jahr 2002 stark ansteigen werden." (Gartner Inc., „New Focus on Knowledge and Collaboration Begins in 2002") „Mit Hummingbird Enterprise geben wir unseren Kunden die Möglichkeit, ihr intellektuelles Kapital mit einem integrierten Produktportfolio optimal zu nutzen", so Barry Litwin, President von Hummingbird Ltd.

Modulares Lösungsportfolio

Das modular aufgebaute neue Lösungsportfolio von Hummingbird spiegelt sich schon in den einfachen und einheitlichen Produktnamen wider: von Hummingbird Portal bis Hummingbird Collaboration.

Das Ziel ist:

- Verbesserte Produktivität - einmalige, sichere Anmeldung, personalisierbare Arbeitsumgebung und interoperable Lösungen, die das Management von strukturierten und unstrukturierten Inhalten umfassen sowie integriertes Dokumenten-Management, Collaboration und Content-Management sowie Funktionen für Ad-hoc-Query und -Reporting.
- Optimierte Geschäftsprozesse - die Unternehmen eine einheitliche, modulare und skalierbare Plattform für die vollständige Verwaltung von Dokumenten und Inhalten in allen Nutzungsphasen bieten.



Informationen und wissensbasierte Anwendungen arbeiten zusammen und bilden die Grundlage für ein unternehmensweites Informations-Management-System

- Erweiterbarkeit - durch die nahtlose Integration von Anwendungen in geschäftskritische Lösungen. Diese wird durch die internen Integrationsfähigkeiten der Produkte sowie durch eClip-Plugins von Drittanbietern erreicht. Hummingbird Enterprise unterstützt Plugins für ERP-Anbieter wie SAP, ERM-Anbieter wie Siebel, Groupware-Umgebungen wie Lotus Notes, Content Provider wie Westlaw, Anbieter von Content-Management-Lösungen wie Interwoven und Anbieter von Lösungen für Supply Chain Management wie J.D. Edwards.
- Kosteneinsparungen - niedrigere Gesamtkosten (Total Cost of Ownership) durch ein integriertes Lösungsportfolio, kurze Implementierungszeiten, schnelle Anwendungsintegration und geringe Verwaltungskosten.

Hummingbird Enterprise erfüllt diese Anforderungen durch die Bereitstellung eines Portfolios geschäftskritischer EIMS-Komponenten. Mit diesen ermöglichen Unternehmen ihren Mitarbeitern, Partnern, Kunden und Lieferanten, einfach auf Unternehmensinhalte zuzugreifen und diese zu durchsuchen, zu analysieren, zu verwalten und über eine Vielzahl von Formaten, Sprachen und Plattformen hinweg gemeinsam zu nutzen.

http://www.hummingbird.com/deutsch

PDM-Schnittstelle zur 3D-CAD-Lösung Unigraphics

EDM/PDM-Anbieter PROCAD ermöglicht die Verwaltung von Unigraphics-Modellen und Unigraphics-CAD-Daten in PRO*FILE PDM.

„Mit der Schnittstelle zu Unigraphics haben wir eine noch bestehende Lücke zu einer der bedeutenden Applikationen auf dem CAD-Markt geschlossen. Kunden, die auf ein umfassendes Produktdaten- und Dokumentenmanagement bauen, sind nun in der Lage, auch ihre Unigraphics-Daten mit PRO*FILE zu verwalten und in die unternehmensweite Informationsverwaltung einzubeziehen", erklärt Stefan Kühner, Marketing Manager bei PROCAD.

Zum Leistungsumfang des Moduls gehören u. a.:

- der Aufruf von PRO*FILE-PDM-Funktionen über ein Unigraphics-Bedienmenü
- die Ablage der CAD-Daten im geschützten PRO*FILE vault
- die automatische Übernahme von CAD-Modellstrukturen und die Erstellung von Strukturstücklisten beim Speichern von Unigraphics-Baugruppen in PRO*FILE
- die volle Unterstützung der Teilefamilienstrukturen
- die Klassifikation von Unigraphics-Objekten mit den PRO*FILE Sachmerkmalleisten
- Die Ausgabe von in PRO*FILE gespeicherten Produktdaten, Stücklisten, Versionsnummern und Änderungsinformationen auf Unigraphics-Zeichnungen
- die automatische Erstellung von Kopien zu freigegebenen Unigraphics-Zeichnungen im TIFF-Format für die Langzeitarchivierung und Zeichnungsdistribution

Bereits entwickelte Teile lassen sich schnell wiederfinden und erneut verwenden. Zusätzlich sorgt ein effizientes Daten-, Zeichnungs- und Workflowmanagement für einen schnellen Zugriff auf Konstruktionsdaten und eine verbesserte Kooperation im Team. Vor allem dort, wo häufig Änderungskonstruktionen notwendig sind, sollen sich erhebliche Einsparungen im Entwicklungsprozess ergeben.

http://www.procad.de

Integriertes Content Management für „best practice E-Solutions“

Integriertes Content Management (iCM) ist eine der wichtigsten Anforderungen für die erfolgreiche Realisierung einer E-Business Solution.

BEKO Informatik bietet den Kunden mit web.in21 eine modulare E-Business Solution mit integriertem Content Management für verschiedenste Businessanforderungen. web.in21 - die schlüsselfertige Web-Lösung in 21 Tagen, bietet den Unternehmen die Umsetzung der geplanten Internet/Intranet/Extranet-Projekte, basierend auf acht schlüsselfertigen Business Cases.

iCM-Features von web.in21:

- Offene, skalierbare Lösung, die sich jederzeit funktionell erweitern und auf individuelle Kundenwünsche anpassen lässt
- Browserbasierendes Autorensystem
- Individual: Personalisierung der Website - One to One Marketing, rollenbezogener Content, externe Benutzerverwaltung
- Community: Forum, Chat, Newsletter, E-Poll, Webmail
- Workflow: Geschäftsprozessanalyse, Integration - Backend Connectivity: Anbindung an Datenbanken, Integration von Java, XML,...
- Secure Replication: einfache und sichere Trennung von Autoren und öffentlichen Bereich
- Performance: Loadbalancer, Cluster Manager, Spider
- Statistic: Live Charting mit DB-Anbindung, Clickstream Analyse, Management Reports, demografische Auswertungen

http://www.beko-informatik.com
http://www.webin21.com

Dokumentenmanagement in der Oberliga

IXOS Software hat nun das Dokumenten-Management-System IXOS-eCONtent for MS Exchange in der Version 6.5 herausgebracht.

Das neue Produkt ist hoch skalierbar und dadurch sowohl für kleinere Projekte als auch für große Dokumentenvolumen und hohe Benutzerzahlen gleichermaßen geeignet.

IXOS-eCONtent for MS Exchange ist ein Produkt der IXOS-eCON Solution Suite, die alle Aspekte des Dokumenten-Managements abdeckt und Geschäftsprozesse innerhalb von Unternehmen und zwischen Geschäftspartnern beschleunigt. Die IXOS-eCON Solution Suite verbindet vier Produktlinien, die aufeinander aufbauen und sich nahtlos in eine bestehende IT-Landschaft integrieren lassen. Jede Einzelne der Komponenten zeichnet sich durch hohe Skalierbarkeit, Leistungsfähigkeit und Verfügbarkeit aus. IXOS-eCONtent setzt auf der IT-Infrastruktur der Microsoft-Welt auf. In den meisten Unternehmen wenden die Benutzer bereits Microsoft-Technologien wie Windows oder MS Exchange an. Der Anwender arbeitet daher mit vertrauten Benutzeroberflächen. Aus verschiedenen Microsoft-Anwendungen greift er auf die gesuchten Dokumente zu oder ruft IXOS-eCONtent über das Windows Start-Menü auf. Der Schulungsaufwand ist somit gering und die Software lässt sich schnell im Unternehmen einführen.

Die Administration des Systems wird durch die Nutzung des Microsoft Exchange Benutzer-Managements wesentlich erleichtert. ❑

http://www.ixos.com

Maximale Sicherheit für archivierte Dokumente

Mit dem DocuWare Document Server steht Anwendern die volle Funktionalität des Dokumentenmanagement-Systems DocuWare jetzt auch via Internet zur Verfügung.

Das neue Zusatzmodul erhöht die Sicherheit für abgelegte Dokumente auf ein Maximum, reduziert den Administrationsaufwand und vereinfacht und beschleunigt den Remote-Zugriff für DocuWare-Clients über das Web.

Der DocuWare Document Server ist vor allem für diejenigen Anwender entwickelt worden, die im Home Office oder unterwegs dieselbe DocuWare-Funktionalität nutzen wollen wie in der Büro- beziehungsweise LAN-Umgebung. Die Kommunikation erfolgt über das HTTP- oder HTTPS-Protokoll und erfordert ausschließlich einen Internet-Zugang; das Dokumentenmanagement-System (DMS) DocuWare stellt die Verbindung zum Archiv selbst her. Es müssen keine zusätzlichen Software-Einstellungen vorgenommen werden.

Rechteverwaltung verhindert unbefugten Zugriff

Ein weiteres wichtiges Einsatzgebiet sind lokale Netzwerke mit zahlreichen DocuWare-Arbeitsplätzen. Bei der Entwicklung der neuen Software-Komponenten wurde besonderes Augenmerk auf die Rechteverwaltung gelegt. Durch die zu einem Dokument gehörigen Einträge in den Datenbankfeldern sind sehr fein justierbare Zugriffsrechte auf Archiv- und sogar auf Dokument-Ebene möglich. War bisher ein Synchronisieren der Benutzerrechte des Datei-Systems mit denen der Archive erforderlich, so ist dies jetzt nicht mehr notwendig.

Einfache Administration

Der parallele Zugriff auf ein- und dasselbe Archiv ist sowohl auf gewohnte Art und Weise direkt über das Datei-System als auch über das hausinterne LAN oder Internet möglich. Die Administration des DocuWare Document Server geschieht ohne großen Aufwand am Server direkt oder über Remote-Zugriff.

Mit bestehenden Archiven einsetzbar

Das auf der CeBIT erstmals präsentierte Zusatzmodul wird zwischen den DocuWare-Client und das Datei-System des Netzwerk-Servers geschaltet und übernimmt Speicherung und Abruf der Dokument-Dateien. Im Gegensatz zum DocuWare Internet Server 3, der Zugriffe auf Archive mit einem herkömmlichen Browser ermöglicht, stellt der DocuWare Document Server den vollen Funktionsumfang des DMS zur Verfügung: Anwender können nicht nur lesend und schreibend auf die Archive zugreifen, sie können beispielsweise jetzt auch vor Ort scannen, die Dokumente ablegen und die DocuWare-Overlay-Technik nutzen. Sie merken keinen Unterschied, ob sie nun über das Internet oder vom Büro-Arbeitsplatz aus auf ein Archiv zugreifen.

Investionssicherheit gewährleistet

Ein weiteres Plus ist die hohe Investionssicherheit: Vorhandene DocuWare-Archive lassen sich nicht nur problemlos einsetzen, auch Dokument-Dateien auf dem Server sowie auf optischen Platten bleiben in Standard-Formaten erhalten; sie müssen nicht konvertiert werden.

http://www.docuware.at

CMS-Markt im Umbruch

Preis/Leistung wichtiger als Markenbekanntheit, zunehmende Kooperationen unter Anbietern

„Die angespannte Konjunkturlage führt zu einem erhöhten Kostenbewusstsein." - lemon42-Vorstandsvorsitzender Wolfgang Krainz

Eine vom Wiener CMS-Spezialisten lemon42 in Auftrag gegebene Studie belegt, dass das Preis/Leistungsverhältnis bei der Entscheidung für oder gegen betriebliche Software das wichtigste Kriterium ist. Das ist die zentrale Aussage der Befragung von 100 Entscheidern aus den Top 500 Unternehmen Österreichs, die vom Marktforschungs-Institut Forges in Zusammenarbeit mit Fessel-GfK durchgeführt wurde.lemon42-Vorstandsvorsitzender Wolfgang Krainz: „Die angespannte Konjunkturlage führt zu einem erhöhten Kostenbewusstsein. Daher spielt das Preis-Leistungsverhältnis eine wesentlich größere Rolle als beispielsweise die Größe bzw. Marktführerschaft des Anbieters eines Content Management Systems. Diese ist nur für 16,5 Prozent der Befragten relevant, 49,5 Prozent dagegen sehen das Preis-Leistungs-Verhältnis als Schlüsselkriterium für die Entscheidung für oder gegen einen Anbieter. Außerdem sind derzeit längere Sales-Zyklen sowie vergleichende Angebotseinholung an der Tagesordnung". Bedingt durch die knappen IT-Budgets der Unternehmen wächst auch der Druck auf die Hersteller von CMS-Software. Diese schließen daher zunehmend Partnerschaften, z.B. in Form von Kooperationen mit anderen Herstellern, Media Agenturen und Implementierungs Consultants.

http://www.lemon42.com

Archivieren, Suchen, Finden, Organisieren

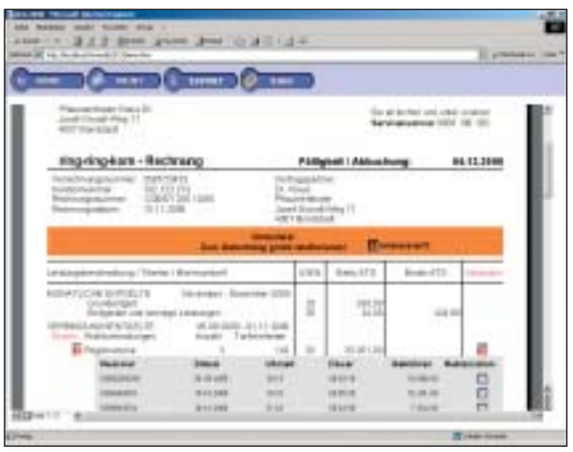
Intelligente und umfassende Lösungen für die verschiedensten Bedürfnisse der unterschiedlichsten Unternehmen sind gefragter denn je.

ADOS Dokumentenmanagement stellt für Organisationen aller Größenordnungen eine technisch führende, unternehmensweite Systemarchitektur zur Verfügung. Es ermöglicht ein schnelles Finden, Bearbeiten und Verteilen von Informationen und unterstützt so unternehmerische Entscheidungen unabhängig vom Standort. ADOS ist ein 32-bit Client/Server-System zur Erfassung, Archivierung, Speicherung und Verwaltung von Dokumenten jeder Art. Dazu gehören ebenso gescannte Dokumente als auch elektronische Dokumente wie z.B. Microsoft Office als auch Drucklisten (COLD). Diese können beliebig abgelegt, verwaltet und den jeweiligen Teilnehmern eines Netzwerkes zur Verfügung gestellt werden. Es kann problemlos in vorhandene Netzwerke integriert werden, unterstützt alle gängigen Software Standards und ist leicht zu erlernen und zu bedienen. Es stellt alle Dokumente samt Indexdaten dezentral zur Verfügung und ermöglicht ein einfaches Suchen, Sortieren und Gruppieren von Informationen. Der modulare Aufbau des Systems und die individuelle Gestaltung der Indizierungs- und Suchkriterien erlaubt eine Anpassung an unterschiedlichste Anforderungen. ❑

http://www.myADOS.com

Intelligentes Formular-Management

Dass intelligentes Formular- und Dokumentenmanagement schon längst keine Fiktion mehr ist, beweist das österreichische Unternehmen Invaris.



Intelligentes Formular- und Dokumentenmanagement ist weit mehr als bloß elektronisches Ausfüllen von Vordrucken - auch wenn es über das Internet passiert. Echtes Formular- und Dokumentenmanagement bedeutet Büroautomatisation im wahrsten Sinn des Wortes. Erst durch eine elektronische Formularautomation können Geschäftsvorgänge - zum Beispiel bei der Kreditvergabe, Versicherungsanträgen, Lohnsteuerberechnungen oder kommunalen Administrationsvorgängen wie Passanträgen - beschleunigt und praktisch fehlerlos verarbeitet werden. Voraussetzung dafür ist unter anderem auch die Wahl der richtigen Software. Diese muss eine unternehmensweite, einheitliche Basis gewährleisten. Nicht zu vergessen ist dabei auch der Sicherheitsaspekt. Die Applikation muss sicherstellen, dass Formulare und Daten in keinem Fall, weder absichtlich noch unabsichtlich, geändert werden können. Darüber hinaus muss das Formular bei der Ausgabe auf diversen Endgeräten, vom Bildschirm über Drucker von de facto allen Herstellern bis hin zum Fax und Pocket PC, immer gleich aussehen und zu 100% dem gedruckten Äquivalent gleich sein.

Invaris bietet unter anderem integrierte Lösungen für:

- einfache Erstellung und Pflege von volldynamischen, datensensitiven Formular- und Dokumentdefinitionen
- Browser-basierte Erfassung von komplexen Formulardaten auf Basis des gewohnten Formular „Look-and-Feels“ mit gesicherter Druckausgabe
- Gesicherte Bearbeitung von Dokumenten in der Behörde mit einfacher Integrationsmöglichkeit in Behörden-Anwendungen
- Integration in Lotus-Notes Anwendungen
- Einfache Datenübergabe und Übernahme der Formularinhalte
- Generierung und Ausgabe von Korrespondenz und Bescheiden über leistungsfähiges Output Management System
- Einfache Integration in Archivierungs- bzw. Dokument-Management Systeme

http://www.invaris.com

Exact Software: „Information at Your fingertips“!

Seit über einem Jahrzehnt geistert der Traum von einem papierlosen Büro durch den Raum.

Einige Illusionen ärmer, einige Erfahrungen und technologische Möglichkeiten reicher kennen wir heute die zentralen Herausforderungen eines effizienten Dokumentenmanagements. Und mit e-Synergy hat Exact Software diese auch umgesetzt:

- Hohe Anwenderakzeptanz durch einfachen und bedienungsfreundlichen Zugriff
- Zugriffsmöglichkeit für alle berechtigten, auch unternehmensexternen Personen
- Volle Integration in bestehende Infrastruktur wie Microsoft Word

e-Synergy Documents ist vollständig Internet-basierend. Mit dem Internet-Explorer als einzige Systemvoraussetzung ermöglicht die benutzerfreundliche Browser-Oberfläche auch weniger erfahrenen Anwendern einfachen Zugriff. So können praktisch alle Mitarbeiter in eine einfache und effiziente Informations- und Wissensverteilung eingebunden werden. Doch nicht nur Mitarbeiter können jederzeit und überall auf Informationen zugreifen. Kunden, Lieferanten, Partner oder die gesamte Öffentlichkeit werden ebenfalls integriert.

Ein je Dokument festgelegter Security-Level regelt, ob etwa nur das Management, ein bestimmter Kunde oder die gesamte Öffentlichkeit via Homepage auf die Information zugreifen kann. Weniger Rückfragen und Missverständnisse, eine höherer Servicegrad, zufriedenere Mitarbeiter und Kunden sind die Folge.

Dokumente können neben einer mehrstufigen Kategorisierung beispielsweise mit Projekten, Artikeln oder Kunden verlinkt werden. Dadurch entsteht neben der meist sehr subjektiven Verschlagwortung eine objektivere Zuordnung der Dokumente die für ein einfaches und zeitsparendes Auffinden sorgt.

Auf Grund des modularen Aufbaus von e-Synergy kann e-Documents jederzeit mit zusätzlichen Anwendungsbereichen erweitert werden. Ergänzt mit dem Bereich Mitarbeiterverwaltung (e-HRM) kann ein umfangreiches Wissensmanagement aufgebaut werden.

Durch die mögliche Erweiterung mit e-CRM, e-Financials und e-Logistics entsteht ein vollintegriertes, internetbasierendes Informationssystem. ❑

http://www.exact.at

Lösungen zur Dokumentenverwaltung

Hummingbird PowerDOCS sorgt für leistungsstarke Dokumentenverwaltung. Möglich wird dies durch die nahtlose Integration in Umgebungen unter Microsoft Windows.

Die Integration mit Windows ermöglicht den direkten Zugriff auf die Dokumentenverwaltungsfunktionen über die Start- und Such-Menüs und den Microsoft Windows Explorer, die Unterstützung von Tastenkombinationen und die Dokumentindizierung mittels Drag-and-Drop.

PowerDOCS verfügt über umfangreiche Funktionen zum Suchen und Abrufen von Dokumenten. Hinzu kommen Möglichkeiten zum Check-in und Check-out von Dokumenten, zur Versionskontrolle, Auditprotokollierung und zum Speichermanagement sowie sieben Sicherheitsstufen. PowerDOCS bietet zudem vier Modi:

- 1. Der Document Management Desktop, die Oberfläche zur Dokumentenverwaltung, bietet zahlreiche Funktionen, mit deren Hilfe die Informationen in Dokumenten voll genutzt werden können.
- 2. Im Windows-Explorer-Modus kann direkt vom Microsoft Windows Explorer aus über die vertraute Oberfläche und mit den bekannten Befehlen auf PowerDOCS-Funktionen zugegriffen werden.
- 3. Der Microsoft-Outlook-Client bietet auch im beliebten E-Mail-Programm von Microsoft die volle PowerDOCS-Funktionalität. Dokumente lassen sich per Drag-and-Drop aus Outlook-Ordnern in PowerDOCS-Bibliotheken übertragen.
- 4. PowerDOCS Attaché ermöglicht auch dann den Zugriff auf Dokumente, wenn sich der Benutzer gerade nicht im Büro befindet oder der Zugang zum Netz nicht möglich ist.

Hummingbird CyberDOCS ist ein Browser-basierender Client, der Dokumentenverwaltung über das Internet, über Intranets oder Extranets ermöglicht. CyberDOCS ermöglicht es, Dokumente weltweit über das Web abzurufen und sie im Team zu nutzen und zu bearbeiten. Er ermöglicht auch die strategische Integration mit dem EIP (Enterprise Information Portal) von Hummingbird.

CyberDOCS Imaging: CyberDOCS Imaging ist eine verteilte Imaging-Lösung für CyberDOCS-Anwender, die für Papierdokumente und Faxe dieselben Möglichkeiten im Hinblick auf Zugriff, Handhabung und gemeinsame Nutzung wünschen wie für elektronische Dokumente.

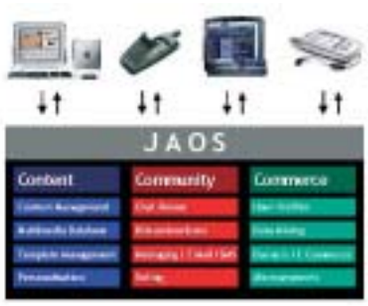
CyberDOCS Routing: CyberDOCS ermöglicht eine dem Workflow entsprechende Weiterleitung von Dokumenten. Einmalig am Markt: Auch technisch nicht versierte Anwender können dokumentenrelevante Prozesse einfach definieren, automatisieren, nutzen und verwalten. Dokumentenprofile werden in Datenbank-Repositories gespeichert, die von DOCSFusion, dem Dokumentenverwaltungssystem hinter CyberDOCS, verwaltet werden.

DOCSFusion ermöglicht die Kommunikation zwischen Windows- und Browser-basierten Anwendungen (wie PowerDOCS und CyberDOCS) sowie Backend-Informationsspeichern (Datenbanken für Metadaten, Dokumenten-Server zur Dateispeicherung und Volltextindizes für die Suche nach Dokumenteninhalten). Die Integration mit Hummingbird Fulcrum KnowledgeServer ermöglicht den Zugriff auf die DOCSFusion-Repositories sowohl über den KnowledgeServer als auch über das EIP von Hummingbird. ❑

http://www.hummingbird.com/deutsch

Content Management mit JAOS

Mit JAOS, dem Content Management System der mainwork AG, lassen sich anspruchsvolle, interaktive Web-Projekte in kurzer Zeit realisieren. Durch den modularen Aufbau steht ein großer Funktionsumfang aus einer Hand zur Verfügung, der die schnelle, sichere und skalierbare Realisierung von Internet-Projekten ermöglicht.



Die oben erwähnten Grundsätze werden auf Basis einer hochperformanten Komplettlösung für professionelle Internet-Projekte optimal umgesetzt. Die Vorteile von JAOS werden gerade bei komplexen Projektanforderungen deutlich. Informationen aus verschiedenen Bereichen können integriert werden, unterschiedliche Benutzergruppen mit eigenen Bedürfnissen werden aus einer einheitlichen Lösung bedient.

Um die Entwicklung umfangreicher Projekte zu erleichtern, stehen viele grundlegende Funktionalitäten für Webprojekte als Module zur Verfügung. Diese greifen alle auf die gleichen Datenbestände wie User- und Rechteverwaltung etc. zu und verfügen über eine Reihe intelligenter und praktischer Features.

Bereits einige Male konnte JAOS seine umfangreichen Fähigkeiten beweisen, unter anderem beim Intranet und Online-Servicecenter des floridotower www.floridonet.at oder in Kürze bei der Zipfer Zone www.zipferzone.at. Auch die Hochschülerschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien www.oeh-wu.at setzt für die Verwaltung der umfangreichen Informationen und Services auf JAOS.

mainwork übernimmt Consulting, Entwicklung und Implementierung und liefert so aus einer Hand Businesslösungen, die den Kunden helfen, ihre Marktposition weiter auszubauen. Im Rahmen eines Gesamtprojektes wird auch die Planung, der Aufbau und die Wartung von EDV-Netzwerken abgedeckt. Im unternehmenseigenen Rechenzentrum werden neben eigenen Lösungen und Plattformen auch Kundenlösungen gehostet.

http://www.mainwork.com

Knowledge Enabled Document Management mit SERware

SERware ist eine Softwarelösung, die das gesamte Spektrum von der Dokumentenarchivierung und dem Dokumenten Management über Prozess Management und Data Warehousing bis hin zum Knowledge Management umfasst.

Innerhalb von SERware bietet die Software Engine SERdocware alle Funktionen zum unternehmensweiten Dokumenten Management. Diese umfassen den Dokumenten Input (z.B. Scannen, OCR- und COLD-Verarbeitung), die Archivierung und Speicherung, den traditionellen Dokumentenzugriff über Attributsuche, Volltext-Retrieval, Versionierung usw. sowie die Interface-Funktionen, die erforderlich sind, um das Dokumenten Management in Business Applikationen zu integrieren. SERdocware verwaltet einfach strukturierte Informationsobjekte bis hin zu hochkomplexen Objektstrukturen. Dabei ist der Begriff „Objekt" hier gleichzusetzen mit Daten, Dokumenten, Informationen und auch Wissen. Ungeachtet, ob die Objektstruktur ein komplexes Versionierungs-, Repräsentations-, bzw. ein sonstiges Schema darstellt, oder ob es sich um eine Datensatzstruktur handelt: SERdocware kann jede dieser Strukturen verwalten. Das Programm bedient sich der Extensible Markup Language (XML), einer offenen Meta-Sprache, um Objektstrukturen und deren Attributierung zu beschreiben. Die Verwendung von XML sorgt dafür, dass die Informationsstrukturen für jede Art von Anwendung interpretierbar bleiben. Dies ist ein besonderer Investitionsschutz für Unternehmen.

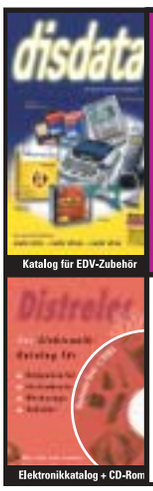
Für SERdocware macht es keinen Unterschied, ob Informationen etwa für eine Telekommunikations-Anwendung (z. B. Transaktionsdaten) oder für eine komplexe Anwendung im Bereich Engineering Document Management (z. B. mit komplexer Versionierung von CAD Daten) zu verwalten sind.

Es kennt keine vorgegebenen Beschränkungen hinsichtlich der nutzbaren Speicherkapazität. Diese Speicherkapazität reicht bis in den vielfachen PetaByte- Bereich. Sie gilt sowohl für die Speicherung der Informationsobjekte, als auch für die Datenbanken, die zur Verwaltung der zugehörigen Meta-Informationen erforderlich sind.

Die Speicherstrategien sind für den Einsatz von Magnetplatten optimiert. Hier kommen beim Ausbau eines SERware Systems ausfallsichere RAID-Systeme zum Einsatz. Flexible Backup Mechanismen und korrespondierende Transaktionslogs stellen sicher, dass jedes potenzielle Risiko weitestgehend ausgeschlossen wird.

Dem Sicherheitsaspekt trägt SERdocware durch den Einsatz eines Hierachical Storage Management (HSM) Rechnung. Damit können Informationsobjekte flexibel nach individuellen Regeln auf langfristig sichere Datenträger ausgelagert werden. Hierzu werden sowohl Magnetbänder als auch optische Speicher unterstützt. Werden optische Speicher präferiert, so sind hier auch WORM (Write Once, Read Many) Speicher verfügbar, die eine dokumentenechte, revisionssichere Ablage ermöglichen und damit die gesetzlichen Anforderungen an die Dokumentenablage und -aufbewahrung erfüllen. ❑

http://www.ser.at



Gratis anfordern.
Information pur.

Die direkt-direkten
Distrelec-Informationsmedien.

Distrelec Ges.m.b.H. · Der Distributor für Elektronik- und EDV-Zubehör
1200 Wien · Leithastraße 25

Tel: 01/334 10 10, Fax: 01/334 10 10-99
http://www.distrelec.com, e-mail: info-at@distrelec.com

Distrelec
ein Unternehmen der Dätwyler Holding

Grundsätze für Content Management

Es gibt gewisse Grundsätze, die ein Content Management System (CMS) unbedingt erfüllen muss, um einen professionellen, erfolgreichen Internetauftritt zu ermöglichen.

Martin Ferger

- Grundsatz Nr. 1: Trennung von Content, Layout und Funktion

Nur wenn die Inhalte vom Design unabhängig verwaltet werden, können beide Seiten unabhängig voneinander variiert werden. Artikel können dann beispielsweise in unterschiedlichen Layouts erscheinen oder für unterschiedliche Endgeräte aufbereitet werden.

Ein grafisches Redesign der Site kann jederzeit durchgeführt werden. Wird weiters auch die Funktion vom Layout getrennt, können Applikationen leicht wieder verwendet werden, der Designer kann völlig unabhängig vom Programmierer arbeiten, er muss praktisch über keine Technikkenntnisse verfügen. Hier scheitern Skriptsprachen wie ASP oder PHP.

- Grundsatz Nr. 2: Integration von Content, Community und Commerce

Umfangreiche Funktionalität auf einer Seite macht nur dann Sinn, wenn Sie einfach zu bedienen, leicht zu verwalten und aufeinander abgestimmt ist. Wer würde gerne seinem Kunden zumuten, sich für drei Services drei Mal einloggen zu müssen? Welcher Kunde kommt zurück, wenn er für das Betrachten eines Artikels aus dem Shop die Seite verlassen muss?

Wenn die unterschiedlichen Bausteine einer großen Internet-Lösung optimal zusammenspielen, vervielfacht dies das Potenzial und die Erfolgswahrscheinlichkeit des Projekts.

- Grundsatz Nr. 3: Beachtung wichtiger Industrie-Standards

Das Rad neu zu erfinden garantiert nur den langsamsten Start und die größten Risiken unterwegs. Damit eine Lösung integrierbar und zukunftssicher ist, sollten die wichtigsten Standards berücksichtigt werden.

XML, die Datenbeschreibungssprache der Zukunft, sorgt für die Möglichkeit, verschiedenste Informationen mit jedermann austauschen zu können. Java steht für Programmierung am neuesten Stand und Unabhängigkeit von Betriebssystemen und Hardware-Plattformen.

CORBA und RMI helfen bei der Integration ihres Projekts in bestehende Lösungen und bei der Anbindung an externe Systeme.

Mag. Martin Ferger, Leiter Marketing, mainwork information technology AG

Hochleistungs-Scanner in vollem Einsatz

Mit dem österreichweit einzigen Competence Center im Bereich Electronic Document Management unterstützt die DICOM Informationstechnologie GmbH Lösungsanbieter und Endkunden bei der oft schwierigen Auswahl des optimalen Scanner- und Storage-Systems.

Unter dem Motto „Praxis geht vor Theorie" können in diesem Schauraum viele der modernsten und leistungsfähigsten Scanner von Fujitsu, Canon, Bell+Howell oder Kodak ausprobiert werden. Zusätzlich zu den Datenerfassungs-Systemen stehen Jukeboxes von DISC (NSM), HP und Plasmon als Storage-Lösungen zum Test bereit.

Durchschnittlich befinden sich vierzehn Scanner mit den dazugehörenden Rechnern, Hard- und Software sowie alle aktuellen Speichermedien in dem Raum. Diese High-end Komponenten stellen einen durchschnittlichen Warenwert von rund 300.000,00 dar. Seit Bestehen des Competence Centers haben mehr als 500 Kunden dieses Service in Anspruch genommen. Die Referenzliste ist lang und weist Namen wie Allianz, Bank Austria, BMW, Generali, Notar Treuhand Bank oder Porsche Bank auf.„Die Vielzahl an Vorführgeräten erlaubt es uns, die Aufgabenstellung des Kunden bei uns vor Ort zu simulieren und oftmals auch gleich zu lösen", erklärt Mag. Roman Jäger, Key Account Manager der DICOM, die Vorzüge des Competence Centers. „Der Kunde kauft damit nicht die sprichwörtliche „Katze im Sack", sondern sieht schon vor der Investition, wie die einzelnen Systemkomponenten funktionieren." Neben der Standard-Bestückung des Competence Centers, die laufend auf dem aktuellsten Stand gehalten wird, können auch diverse andere Geräte auf Wunsch kurzfristig in die Teststellungen integriert werden. Unter dem Namen Professional Services wird DICOM-Kunden vor und nach dem Kauf umfassende Unterstützung geboten: Installationen von Hard- und Software sowie Capture- und Storage Subsystemen, Formulardesign und Anpassen der Scanapplikation auf das vorliegende Beleggut. Softwarewartungs-Verträge sorgen dafür, dass Programme immer auf dem aktuellsten Stand bleiben. Geräte-Mietstellungen helfen bei einem unerwarteten Geräteausfall oder bei kurzfristigen Kapazitäts-Engpässen. Weiters werden Hardware-Reparaturen, Schulungen oder die Quality Assurance, bei der vor Ort eine Optimierung bereits installierter Lösungen vorgenommen wird, angeboten. Eingebunden in die internationale DICOM-Gruppe kann DICOM Österreich diese Leistungen weltweit anbieten.Die DICOM Informationstechnologie GmbH ist in einem sich schnell entwickelnden Marktsegment tätig: In den letzten Jahren hat sich der Trend zum digitalen Dokument weiter verstärkt. Die Wachstumsraten belaufen sich mittlerweile auf über dreißig Prozent pro Jahr, da immer mehr Unternehmen das Potential des papierlosen Büros erkennen. Der größte Vorteil von digitalen Dokumenten ist, dass diese auf Knopfdruck verfügbar sind. Das Ergebnis: Mehr Kundenzufriedenheit, Kostenersparnis durch vereinfachten Workflow und reduzierter Platz- und Papierbedarf. DICOM Key-Accounter Jäger: „Immerhin amortisieren sich die Investitionen für die Umstellung auf ein digitales Archiv bereits nach einem Jahr - ohne dabei schwer meßbare Faktoren wie etwa erhöhte Kundenzufriedenheit zu berücksichtigen." ❑

Termin-Vereinbarungen für den Scanner- und Jukebox-Showroom (DICOM Competence Center) bitte unter der Telefonnummer (01) 866 45-410.

HP-Dokumentenmanagement

Vom Dokumentenmanagement zum Content Management

Dokumentenmanagement fokussiert sich auf die Verwaltung von Dokumenten im Originalformat, wie Word-Dokumente, Excel, AutoCAD-Dokumente und hält sich dabei prinzipiell für alle Dokumenttypen offen, weil die Dokumente als black box angesehen und nicht weiterverarbeitet werden. Die einzige Weiterverarbeitung im Dokumentenmanagement System ist die Bildung alternativer Darstellungen (z.B. Vertiffung, Erzeugung von PDF), was aber in der Regel nur für eine abgegrenzte Dokumententypmenge angeboten wird.

Content Management begrenzt die Menge der Dokumenttypen und bietet die Dokumente (=Content) in verschiedenen Darstellungsformen an (z.B. PDF, HTML, XML, ...). Der Fokus ist also stärker auf der Konvertierbarkeit und Verarbeitbarkeit. Web Content Management Systeme (WCMS) fokussieren sich dabei explizit auf die Verwaltung von Inter/Intranet-Strukturen. Sie arbeiten mit HTML oder XML-Fragmenten, die sie dynamisch zu den fertigen Seiten zusammenbauen. Erreicht wird damit eine Trennung von Aussehen und Inhalt, so dass klare Rollenabgrenzungen wie Autor, Designer und Redakteur möglich werden, die in HTML durch die gemeinsame Verwaltung von Layout und Inhalt nicht gegeben ist.

Content Management und Knowledge Management

Während bei Dokumentenmanagement und Content Management die Informationen bereits als elektronische Dokumente zur Verfügung stehen, geht es bei Knowledge Management um Wissen. Nur wenig Wissen ist bereits in Dokumenten/Content vorhanden. Das meiste Wissen befindet sich in den Köpfen von Mitarbeitern. Knowledge Management beschäftigt sich mit Methoden, dieses Wissen in elektronisch verwaltbare Formen zu überführen (zum Beispiel Expertengespräche, Round tables, etc.), und damit, wie ein Klima geschaffen werden kann, in dem die Mitarbeiter ihr Wissen bereitwillig mitteilen.

Unterstützt wird dies durch Methoden, die helfen, die Unternehmensorganisation weiterzuentwickeln, damit beide Prozesse gut unterstützt werden. Dieser Teil macht ca. 70 Prozent von Knowledge Management aus. Die restlichen 30 Prozent beschäftigen sich damit, wie man das erfasste Wissen wieder möglichst effizient den Mitarbeitern zur Verfügung stellt. Das ist ein Berührungspunkt mit Content Management, da dieses Wissen hier übergreifend verwaltet und über ein Intra- oder Extranet zur Verfügung gestellt werden kann. Knowledge Management-Systeme bieten darüber hinaus verschiedene Aufbereitungsformen, etwa als Newsticker, und sind Austauschmedium, z.B durch Newsgruppen und Diskussionsforen.

Digitaler Arbeitsplatz

Hewlett-Packards Konzept eines digitalen Arbeitsplatzes integriert Produktions- und Ablaufprozesse im unternehmensweiten Dokumentenmanagement. Arbeitsabläufe mit Informationen und Dokumenten werden optimiert und verschaffen einem Unternehmen somit personelle und finanzielle Vorteile. Damit kann der entscheidende Vorsprung am Markt erreicht werden. ❑

http://hewlett-packard.com/austria

Check your E-Business

Wer die eigenen E-Business-Aktivitäten unter die Lupe nehmen und seine Möglichkeiten ausloten will, findet in Österreich eine Reihe unterschiedlicher Checks.

Andreas Roesler-Schmidt

Da beim Einstieg ins E-Business weit mehr als die Wahl der richtigen Software beachtet werden muss, hat das Grazer Softwarehaus **RSI (Retail Solution International)** mit Partnern ein Netzwerk zur Beratung rund um E-Business-Aktivitäten aufgebaut, das alle Aspekte abdecken soll. Neben RSI als Systemhaus, sorgen Qualicon für die Managementberatung, MaRtrix für Marketingstrategien und der Provider Inode für die richtige Anbindung ans Netz.

Entscheidungsträger in Unternehmen, die über ihre ersten Schritte in die E-Business-Welt nachdenken, können einen E-Business-Check machen. „Das ist ein eintägiger Workshop, speziell für das jeweilige Unternehmen", erläutert RSI-Marketingleiterin Gabriele Langusch. Es erfolgt zunächst eine erste Kurzanalyse. „Wir sehen dann, wo das Unternehmen in seinen E-Business-Aktivitäten steckt, welche Aktivitäten nötig sind und wie viel Zeit dazu notwendig ist", erzählt Langusch. Die 1453 Euro teuren Workshops finden in den Unternehmen statt, wo zusammen mit den Entscheidungsträgern die realen Geschäftsprozesse analysiert werden. Häufig müssen diese erst ans E-Business angepasst werden. Mitunter muss man die Erwartungen der Firmen an die Möglichkeiten des Internets allerdings auch zurückschrauben: „Manchmal kommt auch raus, dass die Wünsche zu hoch angesiedelt und für das Unternehmen schlicht nicht umsetzbar sind." Das Besondere ist die Vernetzung, beschwört Gabriele Langusch. „Wir haben für jeden Bedarf den richtigen Menschen in unserem Beraternetzwerk, ob es jetzt eine Marketing- oder eine IT-Frage ist." Zielgruppe der Workshops sind KMUs ab rund 20 Mitarbeitern, die darüber nachdenken, wie sie E-Business für sich sinnvoll einsetzen könnten. „Die Lösung heißt dabei nicht immer nur Online-Shop", weist Langusch auf die unterschiedlichen Bedürfnisse hin. „Oft ist es wichtiger, die Kommunikation zu Lieferanten, Kunden oder dem Außendienst zu verbessern." Letzteres hat man bei einem Messtechnikunternehmen realisiert. (Da das Projekt noch läuft, will man die Firma nicht nennen.) Füllten Außendienstmitarbeiter bisher Formulare aus, die dann von Studenten in Datenbanken und dem Warenwirtschaftssystem erfasst worden sind, hat jetzt jeder Außendienstmitarbeiter die für ihn relevanten Daten zu seinen Kunden und Aufträgen in einem Handheld bei sich. Umgekehrt werden die unterwegs erfassten Daten automatisch mit der Datenbank synchronisiert.

An etwas größere Unternehmen wendet sich die **IBM Consulting Group**. Die Vorgehensweise ist allerdings nicht unähnlich. „Wir finden gemeinsam mit dem Kunden die wichtigsten Themen heraus", erzählt Michael Zwiefler. „Bei einer Bank könnten das neben dem obligatorischen Online-Banking etwa Themen wie Marktplätze, E-Payment oder Trusted Services sein. Wir analysieren, was der Kunde auf diesen Gebieten tun könnte und entwickeln einen Businessplan." Aber nicht nur, wo investiert werden sollte, findet

man heraus, auch Gebiete, von denen man lieber die Finger lassen sollte: „Je nach Ist-Zustand des Kunden wird man auch Bereiche finden, die man lieber anderen überlässt oder nur mit Partnern abdeckt." Der Ist-Zustand bildet auch für andere Entscheidungen die Grundlage: „CRM ist schön und gut, aber wenn ein Kunde noch keine Datenbasis hat, wird man darüber nicht sprechen."

Siemens Business Services bietet seinen „Electronic@BusinessCheck" weltweit als standardisiertes Paket an. Darin stecke auch der große Vorteil von SBS: „Wir kennen die anderen Märkte, deren Branchen und Trends, die verzögert nach Europa kommen", erzählt Siemens Business Services Geschäftsführer Gunter Kappacher. Zielgruppe von SBS sind klar die Top 500 Unternehmen. Auch vor Dot.coms schreckt man nicht zurück. „Wir beraten aber auch Start-Ups mit Spezialthemen oder Dot.com-artige neue Strukturen innerhalb großer Unternehmen", erzählt Kappacher. Die Checks dauern zwischen vierzig und sechzig Manntage. „Die Kosten orientieren sich an den üblichen Berater-Honoraren." Seit März bietet die **Datakom Austria** in Kooperation mit Cap Gemini Ernst & Young E-Business-Checks an. Anlass gab eine Studie von Cap Gemini, der zufolge zwar drei Viertel der Industrieunternehmen E-Business für ein wichtiges Thema halten. „Aber nur die Hälfte der Unternehmen hat eine explizite E-Business-Strategie", erzählt Wolfgang Baumgartner, Vice President Cap Gemini Ernst & Young. „Nur ein Drittel hat mit E-Business auch operative Erfolge erzielt."

Der E-Business-Check der Datakom erfolgt in vier Stufen, erzählt Produktmanager Hans-Jürgen Klösch. „In der Vorerhebung schauen sich Datakom-Mitarbeiter das Unternehmen an. Dann folgen einen Tag lang Interviews mit den leitenden Mitarbeitern des Kunden. In der Auswertung zeigen wir dann mögliche ungenützte Wertschöpfungsketten auf, beispielsweise, dass ein Kunde seinen Beschaffungsprozess optimieren könnte." Letztendlich wird das Ergebnis dem Auftraggeber präsentiert. „Dabei erfährt der Kunde alles über seinen aktuellen Stand im E-Business, sowie über mögliche Handlungsalternativen." Diese erste Analyse richtet sich an mittelständische und große Unternehmen, dementsprechend liegt der Fixpreis bei rund 3600 Euro. Die Resonanz auf die Checks sei vorhanden, berichtet Klösch. „Viele Unternehmen haben sich ohne Strategie ins E-Business geworfen. Wenn kein Erfolg eintritt, erkennen sie, dass sie eine Strategie benötigen." Ziel der Datakom ist es dabei nicht, ins Consulting einzusteigen - dazu arbeitet man mit Cap Gemini zusammen. Vielmehr möchte man vom ersten Check bis zum Betrieb alles aus einer Hand anbieten können.

IBM -Beratung-Skylobby

Den wohl schnellsten E-Business-Check bietet das **WIFI** an, findet er doch ausschließlich online (http://www.wifi.at/ebusiness/) statt. Weiterer Vorteil: Für Mitglieder ist der Test nach Eingabe des WKO-PIN kostenlos. Natürlich hat so ein Test Grenzen: „Es ist ein erster Test, der einem bei der Eigeneinschätzung behilflich sein soll", schränkt Michael Seifert von der eService Unit des WIFI ein. „Der Test bietet eine erste Einstiegsanalyse und soll auch dazu animieren, danach zu einem Berater zu gehen." Dementsprechend wurde der Test auch in enger Zusammenarbeit mit den Consultern entwickelt. Diese sehen in dem Test keine Konkurrenz. „Die Leute gehen so bereits etwas informierter zu den Beratern. Diese müssen also nicht mehr bei Null anfangen." Noch läuft das Online-Check in der Testphase. Bis zum Vollbetrieb im Juni wird noch ein Redesign erfolgen, bei dem das bisherige Feedback berücksichtigt wird. Obwohl das System erst seit erstem März läuft, zeigen bereits einzelne Branchen, etwa die Maschinenindustrie, Interesse daran, auf die Besonderheiten der jeweiligen Branche adaptierte Versionen des Online-Tests zu übernehmen.

„Wir finden gemeinsam mit dem Kunden die wichtigsten Themen heraus" - Michael Zwiefler, IBM Consulting Group

Auch **Deloitte & Touche** bietet die Analysen an. „Wir betrachten als neutraler Dritter, ob ein Unternehmen sein E-Business richtig einsetzt", erzählt Jürgen Simeaner. „Das geht weit über die IT-Beratung hinaus und umfasst neben betriebswirtschaftlichen Fragen auch IT-Recht." Für den juristischen Bereich bietet auch Deloitte & Touche eine besonders kompakte Überprüfung an. Der „Website Quickcheck" überprüft die Konformität von Webauftritten mit dem am ersten Jänner in Kraft getretenen E-Commerce Gesetz.

Auch **CSC** bekommt häufig Anfragen von Unternehmen, wie das Internet konkret eingesetzt werden könnte. Die Analysen von CSC richten sich eher an Großunternehmen, die sich zumindest erste Vorstellungen zum Thema gemacht haben und gehen auch mehr ins Detail. Zwischen sechs Wochen und drei Monaten dauern die unter dem Namen „E-Discovery" zusammengefassten Analysen. „Im ersten Schritt werden die Chancen und Risken für das Unternehmen erhoben", erzählt Andreas Cerny, Leiter des Competence Centers E-Business bei CSC. „In der zweiten Stufe werden Stärken und Schwächen sowie der Ist-Zustand in den Firmen analysiert." Als Resultat werden Projekte vorgeschlagen und Kosten/Nutzen-Bewertungen erstellt. Nach der Vergabe von Prioritäten für die möglichen Aktivitäten wird eine Roadmap erstellt. Mit der Analyse in der Hand liegt es am Unternehmen, ob die Pläne auch umgesetzt werden sollen. ❑

Verlag
BOHMANN
Wir bringen Ihre Interessen auf den Punkt

Erfahrung
Kompetenz
Professionalität
Internationalität

Führend im Know-how-
und
Technologie Transfer

DIE BOHMANN VERLAGSGRUPPE
ist der führende Fachinformationsanbieter in Österreich, der sich mit Fachpublizistik und business- to- business Medien beschäftigt. In unserer Unternehmensgruppe erscheinen mehr als 80 Zeitschriften im In- und Ausland.

IT-BUSINESS IN ÖSTERREICH

Dieses Buch bietet erstmals einen Gesamtüberblick über die heimische IT-Landschaft. Alle Interessierten finden hier Zahlen und Fakten, die in diesem Umfang und in dieser Ausführlichkeit noch nie publiziert wurden.

Einige Highlights:
- Österreich liegt im europäischen IT-Spitzenfeld – alle Marktdaten dazu
- Die besten IT-Branchensegmente und deren Technologieführer
- Umsätze, Exportdaten, Mitarbeiterzahlen u.v.m. der verschiedenen IT-Branchensegmente
- Special: IT-Infrastrukturdaten am Standort Wien (Strukturwandel, Branchenwachstum, Marktstärken, Highlights, Osteuropa-Geschäft)

- erhältlich im Direktvertrieb beim Bohmann Verlag unter www.monitor.co.at/itbuch und im gut sortierten Buchhandel, (ISBN Nr. 3-901983-09X)
  Distributor (Österreich und Südtirol) für den Buchhandel, EDV-Fach- und Einzelhandel und Industriegroßkunden (ab 10 Exemplaren): Christian Konrad GmbH
- Preis: € 14,30
  (inkl. 10% MwSt., zzgl. Versandkosten bei Direktbezug)

JA, ich bestelle ..... Stk. „IT-BUSINESS IN ÖSTERREICH“ zum Preis von je € 14,30 (inkl. 10% MwSt., zzgl. Versandkosten von € 2,33 innerhalb Österreichs, Auslandsversandkosten € 4,66)

Name: .....

Straße: .....

.....

Plz/Ort: .....

Telefon: ..... ED

BOHMANN DRUCK UND VERLAG GESMBH & CO KG
Leberstr. 122, A-1110 Wien
Tel.: 01/740 95-0, Fax.: 01/740 95-477, www.bohmann.at

„Frauen können keine Straßenkarten lesen“. Stimmt nicht, denn interaktive Routenplaner bringen auch so genannte „Nichtprofis“ ans Ziel.

Dunja Koelwel

Viele Wege führen nach Rom

Wenn einer eine Reise tut, so kann er was erzählen - und manchmal kann er das schon im Vorfeld, wenn die Routenplanung einer Reise oder eines Kurztrips ansteht. Freunde und Bekannte überschlagen sich mit Tipps, die oft genug nach der Devise “der Weg ist das Ziel” zu funktionieren scheinen. Wie gut, dass es webbasierte Routenplaner gibt. Wer Start- und Zielort eingibt, erhält hier meist schnell, kostenlos und unkompliziert einen Vorschlag für die optimale Wegstrecke.

Natürlich können die Web-Reisehelfer kein Navigationsprogramm ersetzen, denn im Unterschied zu den GPS-gestützten Systemen überprüfen sie nicht laufend die Position des Autos und lotsen den Fahrer durch den Verkehr. So sind diese Systeme eher etwas für Leute, die keine Lust haben, sich ihre Reiseroute selbst aus der Landkarte zu suchen oder die kein Kartenmaterial für das gesuchte Gebiet zur Hand haben.

Die Routenplanung im Netz lässt sich in drei Themengebiete einordnen: Planer für Österreich, Europa oder Ausland allgemein und Stadtplaner. Beim nachfolgenden Test war vor allem eine gute und detaillierte Wegbeschreibung wichtig. Weitere Kriterien waren korrekte Zielortsuche sowie eine Anzeige möglicher Ortsalternativen, übersichtliche und zoombare Karten sowie sonstige Features.

Falk

Normalerweise würde man Falk (http://www.flak.de), dem bekannten Kartenhersteller, blind vertrauen, wenn es um Routenplanung geht. Im Web kann sich das ein folgenschwerer Fehler herausstellen. Abgesehen davon, dass der Planer sehr einfach, ja fast primitiv gehalten ist und mehrere Adressen in In- und Ausland (Deutschland, Österreich, Schweiz) sowie auf dem Stadtplan überhaupt nicht gefunden wurden, ist die Stichpunktliste etwas unausgegoren, die Ausfahrten sind teilweise falsch bearbeitet und die Detailkarten des Start-, Übersichts- und Zielgebietes sind teilweise irreführend. Da bleibt man lieber zu Hause oder lässt sich besser nur vom integrierten Hotel- und Restaurantführer inspirieren, denn hier gibt es zumindest weniger böse Überraschungen.

Fazit: Finger weg - es sei denn, man hat Hunger.

Shell Geostar

Überzeugender präsentiert sich der Shell Geostar (http://www.shell-geostar.at) Routenplaner. Einfach und übersichtlich lassen sich - in den Sprachen deutsch, dänisch, englisch, französisch, niederländisch oder schwedisch - in ganz Europa die kürzesten oder die schnellsten Strecken errechnen und die gezeigte Wegbeschreibung ist sehr ausführlich. Sollte es bei einem angegebenen Zielnamen mehrere möglich Orte geben, dann zeigt Shell neben den Alternativortsnamen auch jeweils kleine Übersichtskarten zur besseren Orientierung, damit man dann den gewünschten Zielort auch im geographischen Umfeld einordnen kann. Bei den im Test angesteuerten Testorten (diverse Städte in Österreich und im Ausland) wurde das angepeilte Ziel

jeweils schnell und fehlerlos erreicht. Schade ist hier lediglich, dass keine echten Navigationspunkte (etwa Autobahnabfahrten) zur besseren Orientierung angegeben werden, sondern meist Distanzbeschreibungen. Dieses kleine Manko nimmt man aber gern in Kauf, denn die Stadtpläne sind wieder absolut korrekt und zeigen das gewünschte Ziel im In- und Ausland sogar hausnummerngenau an.

Fazit: Empfehlenswert

Web.de

Schade, dass Web.de (http://routenplaner.web.de) keinen Stadtplan hat, denn sonst wäre der Service optimal. Sowohl innerhalb Österreichs als auch in Europa waren die Wegbeschreibungen sehr ausführlich und genau. Eine Übersichtskarte, die sich auf Wunsch verfeinern lässt, zeigt Baustellen, Staus und Tankstellen an und lässt den Weg einfach nachvollziehen. Die Zeitspanne war ebenfalls realistisch. Nett ist auch für all diejenigen, die

keine Kinder im schulfähigen Alter haben oder selber Lehrer sind, dass sich auf Wunsch auch die Ferientermine anzeigen lassen - ein Feature das in Kombination mit dem Staumelder sehr hilfreich sein kann.
Fazit: Monitors Liebling

Map24

Glaubt man Map24 (http://www.map24.de), so ist österreich- oder europaweite Routenplanung möglich und auch der Stadtplandienst gibt vor, hilfreich zu sein. Doch lässt sich der Service nur als zufriedenstellend bezeichnen. Zum einen sind die Routenbeschreibungen etwas mager und erwähnen nur teilweise Navigationspunkte wie Namen von Autobahnausfahrten. Zum anderen schickt map24 auf teilweise dubiosen Wegen ans Ziel - sofern man überhaupt dieses erreicht. Denn es scheint dem System unbekannt zu sein, dass

mehrere Orte den selben Namen besitzen können. So führte die Testfahrt, die eigentlich nach Limone an den Gardasee führen sollte, über nicht nachvollziehbare Wege zu einem Ziel. Ob es das richtige war, lässt sich nur ahnen, denn die Straßenbeschreibung ("Sie sind jetzt an ihrem Fahrtziel") gibt keinen Hinweis dazu. Auch die Stadtpläne sind flau: zum einen existieren nur wenige Städte europaweit und innerhalb Österreichs, zum andern ist wiederum das Problem, dass man die Straße zwar angezeigt bekommt, einen Weg dorthin allerdings nicht, ganz abgesehen davon, dass das angezeigte Areal oft eine ganz andere Hausnummer besitzt als die gewünschte.
Fazit: Ankunft ungewiss

Mappy

Ganz einfach gestaltet ist der englischsprachige Mappy (http://www.mappy.com). Der Routenplaner agiert Österreich- und europaweit, lässt aber nur eine Wegbeschreibung von Ort zu Ort und nicht von Straße zu Straße zu. Findet man sich damit ab, weist Mappy zwar nicht sehr ausführlich, jedoch korrekt der richtigen Weg. Sogar eine Auswahl an Orten ist verfügbar, sollten mehrere Orte in Euro-

pa den selben Namen besitzen. Ziel- oder Startkarten gibt es keine, die Kilometer dafür auch in "Miles" angezeigt. Einfach aber ausreichend. Auf etwas Glück ist man bei den Stadtplänen angewiesen. So zeigt Mappy zwar erstaunlich viele Treffer an, kann unter Umständen auch kilometerweit daneben liegen, so geschehen bei manchen Straßen in Amsterdam.
Fazit: Für Minimalisten

Veturo

Veturo (http://www.veturo.com) schafft mit seinem gelb-schwarzen Layout ein richtiges Rennfahrerfeeling. Die Routenplanung ist sehr gut, liefert die beste Beschreibung mit detaillierten Start-, Ziel und Etappenkarten und berücksichtigt sogar etwaige Abbiegeverbote. Auch Features wie Erstellung eines Fahrer- und Treibstoffprofile sowie den Ben-

zinpreisangaben für eine Kostenberechnung können für den Planer einnehmen - wenn es nicht auch eine Menge Schwachstellen gäbe. So ist es beispielsweise wenig sinnvoll, die Zeit zwischen den Etappen anzuzeigen, denn es interessiert doch üblicherweise vielmehr die Gesamtfahrzeit. Auch der Stadtplan wäre mit der Anzeige von Parkplätzen, Bahnhof, Tankstellen und Straßenschildern wunderbar, wenn er nicht auf nur wenige Städte in Österreich, der Schweiz und Deutschland begrenzt wäre. Lästig ist auch das Zoomen, bis man endlich ein Detailbild vor Augen hat, denn als erstes wird eine Übersichtskarte der gesamten Region angezeigt.
Fazit: Was für professionelle Spieler

Mapblast

Genau das richtige für Kosmopoliten ist Mapblast (http://www.mapblast.com). So lassen sich beispielsweise verschiedene Sprachen für die Anzeige einstellen, die Entfernung in Meilen oder Kilometern berechnen. Auch merkt sich das System in einer Historie die Orte, die man bereits besucht hat und listet diese alphabetisch auf. Die Routenplanung ist weltweit möglich und ausgefeilt. Mapblast fällt sogar auf, wenn man versucht das System auszutricksen und als Ausgangspunkt eine Adresse in Österreich angibt, als Zielort eine in den USA. Schade nur, dass Mapblast keine Navigationspunkte wie den Namen von Autobahnausfahrten nennt, denn das kompliziert die an sich sehr anschaulich beschriebene Wegplanung. Schade ist auch, dass die Karten recht bescheiden sind, denn so zeigt Mapblast zwar zwei Übersichtskarten, aber jede davon ist wenig hilfreich. Allein die Zielkarte entschädigt wieder ein wenig. Auch die Stadtpläne begeistern. So zeigt das System -sollte man einen Straßennamen aus Versehen falsch geschrieben haben- mögliche Alternativen an.
Fazit: Für Kosmopoliten

Transportweb

Speziell für Fahr-Profis und konzentriert auf das Wesentliche ist der Routenplaner von Transportweb (http://www.transportweb.de/de/marktplatz/routenplanung/berechnung/berechnung.html). Denn der Planer navigiert zwar nur deutsch, zeigt jedoch sogar länderspezifische Fahrverbote, Baustellen, Dieselpreise und einen Währungsrechner an. Nach Eingabe von Ort, Land und Postleitzahlen (Alternativ-Orte werden angezeigt) listet der Planer tabellarisch sehr ausführlich und durchdacht die Fahrtstrecke auf. Auch die Zahl der Kilometer sowie die Fahrtzeit sind korrekt. Zur besseren Orientierung zeigt Transportweb eine Übersichtskarte und einen Zielkarte an. Sonstige Features, etwa straßengenaue Zielführung, gibt es allerdings keine.
Fazit: Für "Professionelle" ❑

Das wahre Internet-Potential
Wie Unternehmen Nutzen aus dem e-business ziehen können

Die Tage der Verschwendung gehören der Vergangenheit an. Auch in das Internet hat die harte Realität Einzug erhalten. Angesichts der sterbenden Dot-Com-Unternehmen und einer sich verlangsamenden Wirtschaft wird darüber diskutiert, ob Unternehmen weiterhin Investitionen in das Internet tätigen sollen - und falls ja, welche Internet-Strategien wahrscheinlich einen soliden Return on Investment (ROI) einbringen werden.

Tatjana Oppitz

Tatjana Oppitz, Direktorin Software Group, IBM Österreich

Der Goldrausch ist zwar vorbei und die Budgets werden knapper. Doch die gute Nachricht lautet: Clevere Unternehmen und Manager finden gerade jetzt innovative Wege, das Internet nutzbar zu machen, um ihre Betriebskosten erheblich zu reduzieren und gleichzeitig ihre gesamte Geschäftsleistung zu erhöhen. Diese Unternehmen sind über das Experimentierstadium hinaus, und das Internet hat sich für sie - den ROI betreffend - zu einem wahren Glücksfall entwickelt. Was haben sie anders gemacht?

JD Williams gehört zu diesen Unternehmen. Der größte und profitabelste Direktkatalog-Betreiber für Endverbraucher in Großbritannien stellte sein gesamtes Geschäft online. Das Unternehmen beseitigte damit auf einen Schlag bestehende zeitliche und geografische Beschränkungen und konnte seinen Kunden einen besseren Bestellservice bieten. Das Geschäftsergebnis: JD Williams versechsfachte seinen Umsatz. Innerhalb der ersten drei Wochen des Online-Betriebs erzielte das Unternehmen mehr Umsatz als in den vorausgegangenen sechs Monaten, als nur teilweise über das Internet gehandelt worden war. Acht Prozent der Vertriebskontakte mit potentiellen Kunden führten zu Geschäftsabschlüsse, viermal mehr als der Industriedurchschnitt. Im Vergleich zu Bestellungen über traditionelle Home-Shopping-Kanäle ist der durchschnittliche Auftragswert bei JD Williams über 40 Prozent höher.

Laut einer aktuellen Umfrage von IBM fühlen sich mehr als 80 Prozent der 33.000 befragten Unternehmen weltweit dazu verpflichtet, das Internet zu nutzen, um sich so die Chancen aus dem e-business zu erschließen. Die meisten Unternehmen befinden sich allerdings immer noch in den e-business Anfangsstadien. Sie nutzen das Internet, um ihre Reichweite in neue Märkte auszudehnen, um Online-Zugang bereitzustellen, um Informationen zu liefern und grundlegende Online-Transaktionen zu tätigen. Doch mit zunehmender Marktreife und wachsender Integration von internen Geschäftsprozessen über das Internet sind Unternehmen dazu gezwungen, Mitarbeiter, Geschäftspartner und Lieferanten umfassend miteinander zu verbinden, um Kundenbeziehungen zu stärken und Kosten zu reduzieren.

Laut der Umfrage von IBM befinden sich bislang weniger als 5 Prozent der Unternehmen im Stadium der externen e-business Integration. Das Haupthindernis besteht darin, Arbeitsprozesse wie das Beschaffungswesen oder die Lieferanten- und Kundenbeziehungen über ungleiche Computing-Plattformen, Anwendungen und Betriebssysteme zu integrieren.

Erfolgsentscheidend für die Integration ist die sogenannte Middleware-Software und die Annahme von offenen Computing-Standards wie Java, XML und Linux, die die proprietären Standards ablösen und eine einfache und flexible Verbindung von Geschäften ermöglichen.

Zukünftig wird der Schlüssel zum Erfolg darin liegen

- Kosten innerhalb der Wertschöpfungskette durch den Ausschluss von Vermittlern zu reduzieren und Routine-Auftragsanfragen vom Call Center ins Extranet zu verlagern
- die Fähigkeit zu verbessern, Kunden zu akquirieren und zu binden sowie das Internet für Geschäftspartner und Kunden mit individuelle Informationen in Echtzeit attraktiver zu gestalten, um so die Loyalität zu erhöhen
- die Marktgeschwindigkeit durch eine bessere unternehmensweite Zusammenarbeit zu steigern
- Lösungen zu finden, wie die Außendienstmitarbeiter besser vom mobilen Zugang zur Kundendatenbank profitieren können
- Offenheit in die bestehenden IT-Infrastruktur zu bringen, so dass alle Systeme, Applikationen und Plattformen einfach und flexibel zusammenarbeiten können.

Sobald die Unternehmensentscheider einmal verstanden haben, dass der maximale ROI eine offene e-business Infrastruktur erfordert, werden sie ihr Unternehmen als ein Set von integrierten Prozessen sehen. Die IT übernimmt dabei die Aufgabe, die Operationen von der Kundenanfrage über interne und externe Wertschöpfungsprozesse bis zur Auftragserfüllung zu verbinden. Daraus erwachsen messbare finanzielle Vorteile.

Doch diese Umstellung wird nicht einfach sein. Wir befinden uns immer noch in der Anfangsphase, die IT-Infrastruktur der Zukunft aufzubauen. Die Grundlage des Erfolg wird die Weiterentwicklung der IT sein, angefangen vom Person-to-Person-Processing über Person-to-Machine-Processing bis hin zum dynamischem Machine-to-Machine-Processing. Unternehmen, die dafür gewinnbringende Wege finden, werden die Gewinner sein und Kapital aus dem wahren Potential des Internets schlagen.

IBM Software Symposium 2002 in Wien

IBM präsentiert WebSphere, DB2, Lotus und Tivoli im Juni 2002 gemeinsam

Vom 10. bis 14. Juni 2002 findet in Wien das erste Software Symposium statt, bei der IBM die vier Software Brands WebSphere, DB2, Lotus und Tivoli gemeinsam vorstellt. Kunden, Partner und Entwickler können sich fünf Tage lang an einem Ort einen detaillierten Überblick über die neuesten technologischen Entwicklungen des kompletten IBM Software Portfolios verschaffen. Die Veranstaltung vereint die vier Konferenzreihen der Vorjahre „Planet Tivoli", „DB2 Technical Conference", „Lotusphere Europe" und „WebSphere".

3500 Teilnehmern erhalten einen fundierten Einblick in gegenwärtige und künftige Software Technologien wie Web Services, Linux, E-Learning, Knowledge Management, IT-Sicherheit und Mobiles Internet. Dabei können die anwesenden Kunden, Partner und Entwickler kostenlose IBM Software Zertifizierungen erhalten. Das umfangreiche Programm zum IBM Software Produktportfolio bietet unter anderem Exklusiv-Schulungen mit Software-Experten, Einführungen in Technologie-Neuheiten sowie Live-Demonstrationen. Steve Mills, World Wide Senior Vice President und Group Executive, IBM Software Group wird das Symposium eröffnen. Nach der aktuellen Studie „Why Firms Buy Technologie" von Forrester Research, Inc. (www.forrester.com/reprint14072/ Dezember 2001) ist IBM Software Marktführer bei der Kundenzufriedenheit. Gerade wenn es um Zuverlässigkeit, Kompatibilität und Support geht, bezeichnen sich 39 Prozent der in der Studie befragten IBM Kunden als sehr zufrieden mit der Software und dem dazugehörigen Service.

Auf dem Symposium wird unter anderem gezeigt, wie umfassender Produkt-Support gerade mit Hilfe von Software-Entwicklern und ISVs (Independent Software Vendors) möglich ist. „Heutzutage wird es immer wichtiger, dass sich Software Investitionen schnell rechnen. Bei dem diesjährigen IBM Software Symposium präsentieren wir unser ganzes Spektrum an Technologien," sagt Andreas Tuerk, Marketing Direktor, IBM Software Group Europe.

„Wir zeigen damit, wie unsere Kunden zu schnellem Return On Investment gelangen können, indem sie die laufenden Kosten reduzieren und ihre gesamte Business Performance steigern. Integration und offene Standards stehen bei unserem Portfolio im Mittelpunkt."

Die Teilnahmegebühr am IBM Software Symposium 2002 beträgt 2.220,- EUR (inklusive Mehrwertsteuer). Informationsbroschüren zur Konferenz können per E-Mail angefordert werden unter conferences@be.ibm.com oder online unter www.ibm.com/services/learning/conf/confint.html. Zusätzliche Informationen sind unter www.ibm.com/events/software/symposium2002 erhältlich.

Interaktive Kommunikation im New Media-Business

feedback-Niederlassung Österreich setzt auf Mobile Kommunikation

Die feedback AG, die 1996 in Regensburg gegründet wurde, ist professioneller Lösungs-Partner für interaktive Business-Kommunikation online und mobil. Die Niederlassung in Österreich wurde im August 2001 gegründet und konzentriert sich innerhalb der gesamten Leistungspalette insbesondere auf das Mobile Business.

Unter der neuen Firmierung feedback Mobile und Interactive Communications GmbH werden am österreichischen Markt Branchenlösungen, New Media Marketing-Plattformen und Standardapplikationen zum Mobile Business angeboten. In Wien werden die Vertriebsaktivitäten und die Entwicklungen von österreichbezogenen Anwendungen vom B2B Medien-Fachmann Ing. Karl Pichler durchgeführt.

In Österreich wird der erste Großauftrag in der mobilen Kommunikation derzeit mit Partnerfirmen realisiert. Mit Hilfe eines SMS-Gewinnspieles für Jugendliche erwartet der Auftraggeber, ein internationaler Nahrungsmittelhersteller, eine Ausweitung seines Geschäftes und Erhöhung des Bekanntheitsgrades in der Zielgruppe.

Die intelligente Verknüpfung von Internet-, SMS- mit Audiotext, aber auch Streaming-Technologie ermöglicht innovative Anwendungen im E-Business, bei Agenturen, Großkunden, Messegesellschaften sowie im KMU-Bereich. Von datenbankgestützten Quizspielen über Umfragen zur Kundenzufriedenheit bis hin zu hochwertigen Informationsdiensten mit hoher Aktualitätserfordernis wie zum Beispiel Aktionärsinformationen, Eilmeldungen etc. bietet feedback eine Reihe von individuellen Lösungen.

Ebenso hat feedback eine Vielzahl an Branchenlösungen entwickelt wie beispielsweise eine Plattform für Reiseanbieter zur Erhöhung der Wiederbucherrate, ein System zur mobilen Buchung und Bezahlung von Kleinanzeigen

Macht datenbankgestützte Quizspiele, Wetten, Umfragen und Infodienste „auf Knopfdruck" per Handy möglich - Ing. Karl Pichler, Geschäftsführer feedback Mobile und Interactive Communications in Österreich

(speziell für Verlage) sowie ein virtuelles Call Center für individuelle Bestellungen, Reklamationen, Aufträge oder zum Abrufen von Informationen.

feedback Mobile und Interactive Communications GmbH
Tel. 01/440 40 14 12
http://www.feedback.de

Anwendungs-Performance-Management

Die neue Produktsuite für Anwendungs-Performance-Management von Compuware wird unter dem Namen „Vantage" veröffentlicht und löst den bisherigen Produktnamen „Ecosystems" ab.

Vantage 8.0 unterstreicht den prozessorientierten Ansatz beim Performance Management von Anwendungen, der über einfaches Monitoring und Troubleshooting hinausgeht und erleichtert die enge Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten.

Der Performance-Management-Prozess reicht von der Überwachung der Anwendungen über automatisierte Fehleranalyse bis hin zur Kapazitätsplanung der IT-Infrastruktur und Service Level Management. ❑

http://www.compuware.at

Mit Wissen und eBusiness zu optimalen Prozessen

Nach der unlängst erfolgten Fusion der beiden deutschen IT-Anbieter Openshop Holding AG und USU AG hat die daraus entstandene USU-Openshop AG als erste aller Auslandsaktivitäten ihr Österreich-Engagement auf die Schiene gesetzt.

Jochen Ewe

„Die Synergien, die sich aus der Zusammenführung der Leistungsspektren von USU und von Openshop ergeben, kommen unterschiedlichen Unternehmensgrößen zugute." - Harald Weimer, Vorstandsmitglied USU-Openshop

Konkret: Die bereits bestehende USU-Niederlassung in Wien vertritt ab sofort eigenständig das Gesamtunternehmen und hat damit begonnen, ihre personellen Kapazitäten, aber auch ihre Kooperationen mit Partnerunternehmen so auszuweiten, dass der komplette Beratungs- und Implementierungsbedarf der österreichischen USU-Openshop-Kunden abgedeckt ist.

Kein Zweifel: Selbstbewusstsein und Zuversicht prägen den Geist, mit dem die Verantwortlichen von USU-Openshop den Schritt auf den österreichischen Markt vollziehen. Gefragt, wer in Österreich denn Grund habe, sich über das Engagement von USU-Openshop zu freuen, antwortet Vorstandsmitglied Harald Weimer heiter: „Das ganze Land." Der Optimismus der Deutschen speist sich aus mehreren Quellen: Zum einen sind die Prognosen für die wirtschaftliche Entwicklung Österreichs günstig. Zum anderen verfügt USU-Openshop dank der Fusion jetzt über ein Produktspektrum, das dem Bedarf auf Wachstum eingestellter Unternehmen besonders entgegen kommt.

Anders gesagt: USU-Openshop fühlt sich stark. Schaut man auf die Zahl der Stammkunden, die USU-Openshop in Deutschland vorzuweisen hat - nach deutschen Maßstäben sind dies rund 100 Großkunden und zirka 300 mittelständische Firmen -, wird diese Zuversicht verständlich, zumal Weimer nicht zu betonen vergisst, „dass wir auch schon vor dem Merger mit der USU-Produktpalette in Österreich sehr erfolgreich unterwegs waren." Dazu weist er auf etliche Referenzprojekte sowie auf zwei aktuell in der Abschlussphase befindliche Projekte größeren Umfangs hin.

Von der Openshop-Seite her ist das neue Unternehmen stark in den Bereichen eCommerce und Logistik; von der USU-Seite her werden Know-how und Produkte in den Bereichen IT-Controlling (Asset-Management, User-Helpdesk und Leistungsverrechnung) sowie Knowledge-Management beigesteuert. Erläutert Weimer: „Auf dem Sektor IT-Controlling sind wir in Deutschland die einsame Nummer 1. Fast alle Großunternehmen sind da unsere Kunden. Die Spanne reicht von der Allianz-Versicherung über die Deutsche Bank bis zur Deutschen Post. In diesem Marktsegment rechnen wir uns auch in Österreich gute Chancen aus."

Sind in Österreich also vornehmlich die ganz Großen die Zielgruppe von USU-Openshop? Sie sind es *auch*, sagt Weimer, sie sind es aber nicht ausschließlich. Und USU-Openshop wird in Österreich auch nicht mehr oder minder voneinander abgeschottete Teilmärkte bedienen - hier die Großen, da die weniger Großen. „Vielmehr ist es so," betont Weimer: „Die Synergien, die sich aus der Zusammenführung der Leistungsspektren von USU und von Openshop ergeben, kommen unterschiedlichen Unternehmensgrößen zugute."Aber ergeben sich nicht auch Spannungen, die - beispielsweise - aus einem Nebeneinander der USU-Openshop-Lösungen und SAP-R/3 erwachsen könnten? Davon könne keine Rede sein, beschwichtigt Weimer; der beste Beweis sei der, dass in 70 Prozent der Kundeninstallationen auch SAP mit im Spiel ist und beide Produktwelten sich dort ergänzen. Schließlich sei SAP immer noch stark Back-end-orientiert, während USU-Openshop sich auf das Front-end konzentriere und dort die einfacheren, schnelleren und besseren Lösungen zu bieten habe. Weimer wörtlich: „USU-Openshop und SAP ware rasch Gesamtlösungen für unsere Kunden machen.

CSC Austria kooperiert mit USU-Openshop

Mit der CSC Computer Sciences Consulting Austria AG hat USU-Openshop ein profiliertes, in Österreich mit 530 Mitarbeitern an fünf Standorten flächendecken vertretenes Beratungsunternehmen zum Partner gewonnen. Über die Hintergründe befragte *Monitor* den Vorstandsvorsitzenden der CSC Austria AG, Mag. Manfred Prinz.

Mag. Manfred Prinz, Vorstandsvorsitzenden der CSC Austria AG

Wer ist in der neuen Kooperation eigentlich der Junior Partner?

Es gibt keine Hierarchie zwischen beiden Partnern. Das kann in einer Win-win-win-Situation auch gar nicht anders sein: USU-Openshop ist ein anerkannter Produkthersteller mit einem breiten Portfolio, CSC Austria der in Österreich führende unabhängige IT-Systemintegrator. Damit treffen wir gemeinsam den Zielmarkt, und der dritte *Winner* in dieser günstigen Konstellation sind die Kunden. Unsere Strategie ist, den Kunden das gesamte Leistungsspektrum der IT-Dienstleistungen von der Beratung über das Projektgeschäft bis hin zum Betrieb aus einer Hand anzubieten. Dazu brauchen wir Partnerunternehmen, die innovative Produkte anbieten; denn wir wollen unter Nutzung von Standardsoft-

War es schwierig, miteinander ins Gespräch zu kommen?

In keiner Weise. Wir kannten Openshop und seine Produkte bereits, und Openshop kannte uns. Uns gefiel, dass USU-Openshop eine voll funktionsfähige Präsenz in Österreich aufbaut und wir dadurch uneingeschränkten Support erwarten dürfen. Lassen Sie mich noch sagen: USU ist mit seinen 25 Jahren alles andere als eine Eintagsfliege am Markt. Die Finanzlage von USU-Openshop ist zweifelsfrei, und die Lösungen von USU-Openshop sind am Markt gefragt.

- das wird immer ein konstruktives Neben- und Miteinander sein."

Und wie sieht im Falle der USU- und der Openshop-Lösungen das Neben- und Miteinander in praxi aus? Weimer verweist auf ein potentielles Beispiel aus Österreich: „Das Landeskrankenhaus Steyr ist ein Kunde, der mit USU-Software sein umfangreiches IT-Equipment managt und für die Wiederbeschaffung nun auch auf die eProcurement-Software von Openshop zurückgreifen könnte." Doch es gibt auch ein konkretes Beispiel für die Synergie, die sich aus der Kombination von USU- und Openshop-Lösungen ergibt: Ein österreichisches Industrieunternehmen, das (noch) ungenannt bleiben will, hat ein Projekt angestoßen, das genau auf diese synergetischen Effekte abzielt.Andere Lösungskombinationen, die USU-Openshop den österreichischen Kunden nahebringen will, decken beispielsweise die Bereiche eBusiness und Knowledge-Management ab. „Dort haben wir uns in Deutschland eine starke Stellung erarbeitet; und auch in Österreich sind unsere Gespräche mit einigen Kunden so weit gediehen, dass wir in Kürze mit positiven Abschlüssen rechnen können," berichtet Weimer. „Die Erfolge, die wir mit solchen synergetischen Lösungen erzielen, beruhen nicht allein auf der Kombination zweier oder mehrerer Softwareprodukte. Es zeigt sich immer wieder, dass auch das Modellieren und Organisieren von Geschäftsprozessen von höchster Bedeutung ist; und in diesem Punkt verkörpert Openshop den State-of-the-art."

Trotzdem: Ist Knowledge-Management nicht ein vager, kaum in den Griff zu bekommender Komplex? „Für uns und unsere Kunden nicht," sagt Weimer. „Wir nähern uns diesem Thema über fach- und anwendungsspezifische Lösungen; und die sind etwas sehr Konkretes." Solche Lösungen sind in erster Linie Portale. Ein Beispiel dafür ist die DATEVstadt (www.datev.de); ein anderes, den praktischen Nutzen von Knowledge-Management innerhalb eines Informationsportals demonstrierendes Beispiel ist die Rubrik „Börsenwissen" der Stuttgarter Börse (www.boerse-stuttgart.de).

Könnte die Vielfalt an Problemstellungen, Lösungsansätzen, Kundenstrategien und Know-how-Erfordernissen ein einzelnes Unternehmen wie USU-Openshop überfordern? Theoretisch ja, sagt Weimer; praktisch aber deshalb nicht, weil USU-Openshop sich beizeiten nach qualifizierten Partnern umgeschaut hat: CSC Austria ist einer davon - und wegen seiner österreichweit hochqualifizierten Leistungspalette ein besonders profilierter. Um neben den Kunden auch alle Partner jederzeit bestens bedienen zu können, wird Josef Reim in dem von ihm geleiteten Wiener USU-Openshop-Office darum schon bald etliche Schreibtische für Pre-Sales- und Consulting-Profis aufstellen (müssen). Mit der Suche nach geeigneten Mitarbeitern hat er bereits begonnen. ❑

http://www.usu-openshop.at

Entscheidungsfaktor Usability

In den letzten Jahren hat sich das Internet zu einem Medium entwickelt, mit dem tatsächlich Geld zu verdienen ist. Das hat dazu geführt, dass die Benutzerfreundlichkeit von Websites als wichtigstes Qualitätskriterium in den Mittelpunkt gerückt ist. Usability-Experten bemühen sich darum, das WWW benutzerfreundlicher zu gestalten.

Franz Hable

Das ist keine Benutzerfreundlichkeit: Ein Klick auf die AGBs erzeugt eine Fehlermeldung, die schon manch unerfahrenen User kalte Füße bekommen hat lassen. Irrelevant ist, dass die Fehlermeldung vom Browserprogramm kommt: Der Durchschnittsuser kann und will das nicht unterscheiden.

Ein neues Medium eröffnet neue Möglichkeiten, erfordert aber auch eine Anpassung der gewohnten Verhaltensweisen.

Warum ist es immer noch so, dass sich der Supermarkt um die Ecke gegenüber dem Online-Shop um Längen durchsetzt? An der überlegenen Benutzerfreundlichkeit der Supermärkte kann es kaum liegen, denn alleine der Zeitaufwand, der auf Seite des Konsumenten für den Erwerb eines Joghurts anfällt, ist gewaltig: Anfahrtszeit zum Geschäftslokal, Warteschlangen an der Kassa sowie hunderte Meter Fußmarsch, weil eine raffinierte Regalarchitektur dafür sorgt, dass das Betreten eines Supermarktes untrennbar damit verbunden ist, das Geschäftslokal Quadratmeter für Quadratmeter in Schlangenlinien zu durchkämmen.

Der Online-Shop hätte da schon einige Vorteile anzubieten: Die Unabhängigkeit von Ladenöffnungszeiten, die Zeitersparnis, die Wegersparnis, die Anonymität und das Vergnügen, nicht von nervtötender Beriesselungsmusik penetriert zu werden.

Tatsächlich gleicht ein Einkaufsbummel im WWW jedoch eher einer Rätselrallye als einem seriösen Waren-Geld-Tausch. Dem User stellen sich auf Schritt und Klick erwartete und unerwartete Probleme in den Weg, so dass zumindest beim erstmaligen Verwenden eines Online-Shops der erfolgreiche Kaufabschluss bis zum tatsächlichen Erhalt der Ware ungewiss bleibt. Dieses miese Image wird leider Tag für Tag und weltweit von den meisten E-Commerce-Lösungen bekräftigt.

Der einzelne Betreiber eines Online-Shops hat somit einerseits den Nachteil, in einem Umfeld mit angepatztem Image zu agieren, andererseits den Vorteil, sich durch Optimierung der Benutzerfreundlichkeit deutlich und positiv von seinen Mitbewerbern abgrenzen zu können.

Mittlerweile gibt es den Beruf des Usability-Experten, der darauf spezialisiert ist, die Benutzerfreundlichkeit von Websites oder Software zu gewährleisten. Für ihn steht der Mensch mit all seinen geistigen und emotionalen Grenzen im Mittelpunkt. Mit Hilfe von Usertests werden diese Grenzen in Verbindung mit der betroffenen Website ausgetestet, mögliche Fehlerquellen isoliert und durch menschengerechtere Lösungen ersetzt.

Gute Usability bedeutet, dass weniger Kunden den Bestellvorgang vorzeitig abbrechen. Dadurch werden nicht nur einzelne Bestellungen „gerettet", sondern sukzessive ein Kundenstamm aufgebaut, der angesichts hoher Benutzerfreundlichkeit wenig Grund sehen wird, sich auf Wagnisse und Undurchsichtigkeiten auf den Websites fremder Anbieter einzulassen. ❑

Mag. Franz Hable ist Geschäftsführer der Firma HABLE Usability Consulting KEG.

Strategien der Zukunft

Eine Branche macht sich Mut: Am 6. Österreichischen IT-Forum wurde über die Zukunft von Integration, Web Services und mobilen Anwendungen ebenso diskutiert, wie über deren Bedrohung durch mangelnde Sicherheit.

Andreas Roesler-Schmidt

„Es ist ein Irrglaube, dass Veränderungen in lediglich zwei Phasen, einem Vorher und einem Nachher passieren", findet Michael Feord, European Director, Application Analysis von Compuware. Vielmehr gäbe es vier Phasen. „Vom Status Quo wird man durch ein äußeres Ereignis in einen Zustand von Chaos und Schmerz versetzt. Nach dem Sammeln von Ideen und deren Umsetzung kommt schließlich die Integration. Schließlich erreicht man den neuen Zustand." Keinen Zweifel lässt Feord dabei, dass die Branche sich derzeit in der Phase von Chaos und Schmerz befindet. „Sämtliche Kosten werden gekürzt, die einzige Ausnahme bildet die Integration." Dabei warnt Michael Ford aber auch vor häufig gemachten Fehlern: So mag „Screen Scraping", also die sichtbare Spitze von alten Anwendungen auf neuen Stand zu bringen, zwar zunächst günstig erscheinen, erweist sich aber bei späteren Änderungen als weniger kluge Alternative, wenn bei jeder Änderung in den Anwendungen auch die darüber liegenden Aufbauten geändert werden müssen. Lieber sollten gleich alle Anwendungen aus neuen einzelnen Komponenten aufgebaut werden. Wichtig dabei: „Ausführliches Testen und alle Technologien zulassen", meint Feord im Hinblick auf die folgenden Vorträge von Sun und Microsoft. „Kein Hersteller kann sicher sein, dass seine Technologie den Standard setzen wird."

Beinahe harmonisch

In Österreich ist eben alles etwas kleiner. So ist es auch möglich, dass Sun und Microsoft ihre Vorstellungen von Web Services unmittelbar hintereinander predigen, ohne - wie in internationalen Rahmen üblich - allzu sehr mit Schlamm zu werfen. Sun Österreich Chef Donatus Schmid scherzte lediglich: „Dass wir einmal vor Microsoft reden dürfen, kann nur bedeuten, dass die Reihenfolge nach den Sponsorbeiträgen zu dieser Veranstaltung bestimmt wird." Schmid definiert die viel zitierten Web Services als Anwendungen und Dienste, die übers Internet lose miteinander kommunizieren können und spezielle Kundenbedürfnisse erfüllen. „Service-orientierte Implementierungen gibt es schon länger", blickt Schmid zurück und nennt RCP und CORBA als Beispiel. „Doch sind sie an spezielle Protokolle und Programmiersprachen gebunden und nicht fürs Web gedacht." Die Web Services hingegen basieren auf standardisierte Schnittstellen und sind offen und herstellerunabhängig. „So können Applikationen wie Lego-Bausteine aus einer beliebigen Kombination von intelligenten Web-Services zusammengestellt werden." Die Standards sind dabei Java, J2EE und XML.

„Applikationen können wie Lego-Bausteine aus einer beliebigen Kombination von intelligenten Web-Services zusammengestellt werden." - Sun Österreich Chef Donatus Schmid

Dem Problem der vielen notwendigen Identifizierungen im Web (und dem Konkurrenzprodukt Passport von Microsoft) begegnet Sun mit der „Liberty"-Allianz, die einen verteilten Dienst für Netzwerkidentität aufbauen will. Im Hinblick auf Passport stellt Schmid dem „Open Federated Model" die Alternative „Single Point of Failure/Single Identity Operator" gegenüber und lässt es sich auch nicht entgehen, den New York Times Bericht über das Scheitern von Microsofts „Hailstorm"-Plänen zu erwähnen. (Finanzdienstleister wie American Express sind aus Hailstorm ausgestiegen, „Microsoft wurde mit der Realität konfrontiert, dass viele Firmen kein Unternehmen zwischen sich und den Kunden dulden", meinte Gartner-Analyst David Smith.)

„Hailstorm oder die .net MyServices sind nicht gestorben" relativiert freilich Sabine Fleischmann von Microsoft Österreich. „Wir sind nur auf das Federation Model umgestiegen. Diese Modelle waren immer schon in Planung, jetzt haben sie sich durchgesetzt." Den nach Microsoft-Angaben 200 Millionen derzeitigen Passport-Benützern stellt sie durch die „kleinen Dienste" praktische Annehmlichkeiten in Aussicht: So werden .net-Alerts beispielsweise eine Benachrichtigung über ein interessantes bei e-Bay zu ersteigerndes Produkt unter Berücksichtigung von Kalender-Informationen dem Benützer nur dann zukommen lassen, wenn die Information für ihn relevant sind. Sitzt man beispielsweise im Flugzeug und hat keine Möglichkeit zum Mitsteigern, erfährt man wenigstens nicht im Nachhinein, dass man etwas versäumt hat.

Tipps für die Mobilmachung

Compaq Österreich-Vertriebsdirektor Christian Maranitsch ist davon überzeugt, dass Gadgets wie der Pocket PC IPaq zwar Consumer-Augen zum Funkeln bringen, der eigentliche Antrieb für die Verbreitung von PDAs jedoch aus dem Business-Bereich kommen wird. Dementsprechend gibt er Ratschläge für Unternehmen, die den Sprung auf den mobilen Zug wagen wollen. „Versuchen Sie zuerst bestehende Applikationen oder Businessprozesse mobil zu machen, nicht etwas völlig neues über mobile Geräte abzuwickeln." In der Startphase werde man auch so auf genügend Neuigkeiten und Herausforderungen stoßen. „Involvieren sie Mobilfunkprovider in Ihr Projekt."

Diese wissen, dass Datenübertragung gegenüber der Sprachtelefonie an Bedeutung gewinnt und bieten dementsprechende Services an. Im Wissen, dass im Handheld-Bereich höhere Sicherheitsanforderungen derzeit nur schlecht erfüllt werden können, meint Maranitsch: „Überlegen Sie sich ein pragmatisches Sicherheitskonzept. Viele Projekte in den USA sind wegen zu eng gesetzten Security-Vorgaben auf Eis gelegt worden.

Was nach einer Augen-zu-und-durch-Strategie klingt, begründet Maranitsch schlicht: „Jetzt nicht in mobile Geräte einzusteigen, entspricht in den Achtzigern nicht in PCs aufzusteigen."

Sicherheit fürs E-Business

Weit mehr um Sicherheit besorgt ist Getronics-Geschäftsführer Wolfgang Janacek. Während in den Achtzigern vor allem das Herausfinden von Passwörtern die größte Bedrohung darstellte, sind es heute das Ausnützen von bekannten Schwachstellen in Betriebssystemen und Protokollen sowie das systematische Suchen nach neuen Schwachstellen. Besondere Bedrohung kommt dabei von Denial-Of-Service-Attacken und distributed DOS-Attacken.

„Es wird mit immer weniger Wissen immer mehr Schaden angerichtet", meint Janacek im Hinblick auf Tools, die selbst Laien das Ausführen solcher Angriffe ermöglichen. Immerhin sind 70 Prozent der durch Firewalls geschützten Domains dennoch nicht ausreichend geschützt, etwa wegen mangelnder Wartung und fehlenden Bugfixes. An Bedeutung werden hier in Zukunft Intrusion Detection Systeme gewinnen. „Sie

„Jetzt nicht in mobile Geräte einzusteigen, entspricht in den Achtzigern nicht in PCs aufzusteigen." - Compaq Österreich-Vertriebsdirektor Christian Maranitsch

können die Datenströme in Echtzeit überprüfen, Angriffe erkennen und gemeinsam mit der Firewall abwehren." Natürlich haben sie auch einen Nebeneffekt: In Deutschland werden sie bereits von der Exekutive zum Herausfiltern der Datenströme einzelner Benützer verwendet. Herbert Tischler, Leiter Unternehmenslösungen bei der Datakom Austria, sieht einige Anforderungen an die Security, die durch Public Key Infrastrukturen (PKI) und elektronische Signaturen erfüllt werden können. Neben der Privacy, spielen garantierte Identität, Vertraulichkeit, Integrität (die Gewissheit, ob Daten unterwegs nicht verändert wurden), Authentizität sowie die Nicht-Bestreitbarkeit von elektronischen Unterschriften eine Rolle. „Die Public Key Infrastruktur wird die Rechtsgrundlage für jegliches E-Business", meint Tischler. Doch es kommt auf den richtigen Einsatz an. „PKI-Technik alleine ist zu wenig. Man muss wissen, wofür will man PKI einsetzen, welche Risiken will man überhaupt abdecken." Schließlich müssen die Mitarbeiter geschult werden, Policies erstellt und auch umgesetzt werden.

„Eine Chipkarte einzusetzen erhöht die Sicherheit - aber nicht wenn vertrauliche Mails dann ausgedruckt und in den normalen Papierkorb geworfen werden", zeigt Tischler, wie weit Sicherheitsrichtlinien über das rein Technische hinausgehen müssen. Neben öffentlichen Zertifizierungsstellen, die in Österreich meldepflichtig sind, können Firmen auch (für den internen Gebrauch) eigene Zertifizierungsstellen einrichten. Wer den Aufwand davor scheut, kann diese auch per Outsourcing im Datakom-Rechenzentrum betreiben lassen. Auftrieb für PKI erwartet Tischler durch Teleworking. „Wenn die Mitarbeiter von außen auf die Firmendaten zugreifen, ist die Authentifizierung und Verschlüsselung besonders wichtig." ❑

Universelle Managementsoftware

DLC-Integrated Quality Management, eine Software-Schmiede in Leoben, hat eine Betriebsführungssoftware für KMU entwickelt.

Mit betriebswirtschaftlicher und kaufmännischer Software werden kleine und mittlere Unternehmen vom Softwaremarkt seit jeher gut versorgt.

Ganz anders stellt sich da die Situation bei Softwareanwendungen für die Unterstützung von Managementaufgaben auf den Gebieten Qualitätssicherung, Umweltschutz, Arbeitsschutz und Risikomanagement dar. Hauptgrund dafür ist das Fehlen einer Standardisierung in diesen Bereichen, wie man sie zum Beispiel auf dem Gebieten der Buchhaltung und dem Rechnungswesen vorfindet. Dies macht eine universelle, branchenunabhängige Softwarelösung schwierig und Unternehmen müssen sich oft mit Teillösungen für die verschiedenen Bereiche zufriedengeben.

Die Firma DLC-Integrated Quality Management in Leoben hat deshalb die Betriebsführungssoftware DD2000 entwickelt Angespornt durch das Fehlen einer solchen Anwendung während 25 Jahren eigener betrieblicher Praxis hat der Eigentümer von DLC-IQM, Dr. Herbert Dlaska, zusammen mit seinem Team eine Managementmethode (Masterplan) entwickelt, die auf die speziellen Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen abgestimmt ist und diese dann sehr erfolgreich in eine Softwareanwendung umgesetzt.

Kernstück der Anwendung ist eine relationale Datenbank, in der sämtliche Funktionalitäten wie sie für ein modernes prozessorientiertes Management benötigt werden, in benutzerfreundlicher und leicht erlernbarer Form angeboten werden. Alle Funktionalitäten sind systematisch aus den Forderungen der internationalen Managementnormen für Qualität (ISO 9000:2000), Umweltschutz (ISO 14:000 und EMAS) sowie den gesetzlichen Bestimmungen hinsichtlich Arbeitsschutz und Risikomanagement abgeleitet.

Die Software besteht aus einem Stammbereich, in dem das jeweilige Management-System erfasst, evaluiert und dokumentiert wird und einem Anwendungsteil, mit dem der Benutzer aus dem elektronisch definierten Management-System heraus, bei seiner täglichen Aufgabenerfüllung unterstützt wird.

Durch die offene und universelle Struktur der Methode und Software ergibt sich die

Die Anwendungen des DD2000

Möglichkeit , sie als Plattform einzusetzen. Dabei ist Methode und Software brachenunabhängig für jeglichen Unternehmensbereich einsetzbar. So wurden z.B. bisher Lösungen für KFZ Werkstätten und Pflegeheime entwickelt. Weiters werden Beratungs- und Schulungsdienstleistungen sowie fachspezifische Inhalte angeboten.

http://www.dlc-iqm.com

Storage unlimited - Antworten zum Thema Speicher-Management

Die Menge elektronisch gespeicherter Daten steigt jährlich explizit. Dazu stellen sich natürlich die Fragen, wie man diese effektiv verwaltet, und entsprechend sichert. Einige Antworten dazu gibt uns Sean Jackson von BakBone Software, dem Hersteller der viel beachteten Backup-Lösung NetVault.

Christian Singhuber

Sean Jackson ist Marketing Manager EMEA der BakBone Software Inc. (www.bakbone.com).

Herr Jackson, wann sollte ein Unternehmen über eine Migration von einer Technologie auf die andere nachdenken? Existieren Produkte auf dem Markt, die die Umstellung erleichtern?
Viele Unternehmen denken nicht über ein Entweder-Oder nach. Häufig haben sie zum Ziel, beide Technologien in ihrer Infrastruktur zu verbinden. Bislang gibt es allerdings nur wenige Lösungen, die eine nahtlose Integration von NAS *und* SAN erlauben. Zahllose Software-Tools, ob Backup- und Restore- oder Management-Lösungen werben mit der Unterstützung beider Technologien. Allerdings beherrschen die wenigsten das komplexe parallele Management der NAS- und SAN-Daten.

Welche Technologie wird in fünf Jahren dominieren? NAS, SAN oder eine dritte?
Einige Funktionen, die Anwender verlangen, kann nur NAS bieten, andere lassen sich ausschließlich im SAN realisieren. Deshalb suchen sie nach Lösungen, die das beste aus beiden Welten vereinigt und die Nachteile außen vor lässt.

Es haben sich inzwischen eine Reihe von Initiativen gegründet, die offene Speichernetze etablieren wollen, damit Unternehmen ihre Daten nach ihren Bedürfnissen speichern und verwalten können. Eine davon nennt sich OSN (open storage networking). OSN arbeitet an offenen Standards für Protokolle, Hardware- und Software-Technologien, die per Plug-and-Play interoperieren. Gelingt dies, ist ein weiterer Schritt in Richtung NAS/SAN-Konvergenz geschafft.

Sind NAS und SAN konkurrierende Technologien oder beschreiben sie schlicht zwei Wege, die zum selben Ziel führen?
SAN und NAS sind grundsätzlich nur zwei Möglichkeiten, Daten zu speichern. Beide haben ihre Vorteile und müssen mit Nachteilen leben. Traditionell glaubte man, die Technologien konkurrieren. Tatsächlich muss man aber sagen, dass NAS und SAN durchaus vergleichbar sind und interoperieren können.

Kann man kritische Daten auch auf einer NAS-Lösung speichern oder sind die Informationen in einem SAN am besten aufgehoben?
Kritische Daten können ebenso sicher in einem NAS-Gerät gespeichert werden. Der Punkt ist, die Daten primär zu speichern und dann effektiv zu verwalten. Während SANs sich im Highend etablieren, weil sie komplex, aufwändig und zudem teuer sind, besetzt NAS die Speichernische am unteren Level. NAS kann bei einer Konvergenz die fehlenden SAN-Standards und Interoperabilitätsprobleme im separaten Subnetz reduzieren.

Warum hat sich BakBone dazu entschlossen, dass NetVault sowohl NAS als auch SAN unterstützt? Wäre es nicht besser gewesen, rein auf SAN zu setzen, weil der Markt in Zukunft zu dedizierten Speichernetzen tendiert?
Auch wenn der Markt die Tendenz zeigt, dass SANs den Speichersektor dominieren wird, gibt es immer noch eine Vielzahl von Unternehmen, die DAS bevorzugen. Andere wiederum vertrauen ausschließlich NAS-Lösungen. BakBone hat den Einsatz der unterschiedlichen Speichertopologien in ihr Konzept aufgenommen, will sich aber auch künftigen Technologien nicht verschließen. Vor allem liegt BakBone daran, die Architekturen zu koppeln und eine Konvergenz zu erreichen. Die Systemverantwortlichen wollen heute Backup und Restore so schnell wie möglich und so einfach wie möglich abschließen, um sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren zu können. Storage Networking muss ihnen auch erlauben, die Prozesse ohne großen Aufwand über das LAN und in NAS- und SAN-Umgebungen abzuwickeln. BakBone hat sich auf diese Anforderungen spezialisiert und verfügt über

Vorteile von NAS im Überblick

- NAS-Lösungen haben im Jahr 2000 den Durchbruch geschafft. Nicht nur Network Appliance und Auspex tummeln sich in dem Markt, sondern auch große Unternehmen wie EMC, Compaq und Sun
- NAS wird aber weiterhin noch im Schatten von SAN stehen
- NAS ist simpel und wenig aufwändig. Die Geräte sind eigentlich nicht mehr als eine Box, die mit dem LAN verbunden wird
- NAS beschleunigt Applikationen, den Zugriff auf Dateien und reduziert die CPU-Auslastung der Abteilungsserver
- Die Technologie nutzt mit Ethernet den klassischen Netzwerkstandard und setzt auf bekannte File-Sharing-Protokolle
- Anwender wechseln ohne großen Aufwand von DAS auf NAS und konsolidieren ihre Daten an einem zentralen Punkt
- Während SANs komplexe Infrastrukturen erfordern, macht NAS mit einer simplen Installation auf sich aufmerksam

ein Produkt, das in heterogenen sowie gemischten Speichernetzen eingesetzt werden kann.

Welche Backup-Methode ist für kleine Unternehmen geeignet, NAS oder SAN? Und warum?

Für manche Umgebungen bietet sich eher DAS an, für andere eignen sich SANs oder NAS. SAN macht Sinn, wenn große Speicherfarmen konsolidiert werden sollen. Ein Beispiel: Der IT-Manager muss 100 Unix/NT Server verwalten und alle fünf Minuten erreicht die Hälfte davon ihr Kapazitätslimit. Allerdings fehlt vielen Unternehmen das Budget, um ein SAN zu implementieren oder qualifizierte Mitarbeiter mit dem Management zu betreuen. Solche Kunden sind dann doch mit einem NAS-System besser bedient, das sich schnell mit dem LAN koppeln lässt, Plug-and-Play-fähig und in 10 bis 20 Minuten einsatzbereit ist.

Das Interview führte Christian Singhuber, Geschäftsführer von a.sys data_competence (www.asys.at)

Vorteile eines SANs im Überblick

- SAN ist ein Highspeed-Speichersubnetz. Es wurde konzipiert, um Daten in einem dedizierten Netzwerk zu konsolidieren, ohne das produktive Netz zu belasten
- Mit einem separaten Netzwerk ist es möglich, auf Serververbindungen zu verzichten, die einen Single Point of Failure darstellen und regelmäßig den Flaschenhals in Netzwerken markieren
- Ein SAN ist ein abgeschlossenes Netzwerk, das aus Disk-Arrays, Tape-Libraries, Management-Software-Tools, Switches und einer eigenen Verbindungsarchitektur besteht, die speicherspezifische Protokolle wie iSCSI oder Fibre-Channel unterstützt
- SAN zeichnet sich durch Skalierbarkeit und Performance aus
- Nachteile sind die Kosten, die komplexe Umgebung und noch fehlende offene Standards

"Gameboy" für Geschäftsleute

So genannten Blackberries, Zwei-Wege-Pager, wollen sich ab der CeBIT 2002 in Europa als mobile E-Mail-Killerapplikation etablieren.

Dunja Koelwel

Langsam wird es eng in Sakkos und Handtaschen, denn ein neues mobiles Endgerät will sich einen Platz zwischen PDA, Handheld, Organizer und Laptop erobern. Blakkberry, zu deutsch Brombeere, heisst das Gerät, das in den USA bei Business-Anwendern bereits große Erfolge feiert und ab CeBIT 2002 auch in Europa den PDA-Herstellern das Fürchten lehren will.

Zunächst zu den Fakten: Blackberries sind eigentlich nichts anderes als eine Art Palm-Terminals mit bereits integrierter GPRS-Technologie, produziert von einem kanadischen Hersteller namens Research in Motion (RIM). Dank GPRS sind die Geräte - anders als die derzeit am Markt befindlichen Palmtops - ständig online (always on) und weisen bei ankommenden Nachrichten diskret per Ton, Vibration, Message auf dem Display oder LED-Blinken darauf hin, den elektronischen Posteingang zu kontrollieren. Im Unternehmen muss im Hintergrund der Blackberry-Server laufen, den es momentan für Microsoft Exchange und in den USA auch für Lotus Notes gibt. Dieser leitet die im Firmen-Account ankommenden Mails - akitiviert durch einen Bildschirmschoner, der die Abwesenheit des Users anzeigt - zum Endgerät weiter. Der Datenaustausch erfolgt symmetrisch via Triple-DES verschlüsselt. Für den Endanwender gibt es eine - leider bislang nur in den USA erhältliche - Internet-Edition. Die Geräte sind mit einem 386er Intel Prozessor ausgestattet, besitzen eine QWERTY-Tastatur, ein integriertes Modem und ein hintergrundbeleuchtetes LC-Display. Synchronisationsmöglichkeiten erlauben einen automatischen Abgleich von E-Mails und Daten, im Blackberry ebenfalls integrierte Organizierfunktionalitäten bieten Kalender, Adressbuch und Aufgabenliste.

Das Blackberry-Endgerät misst etwas kleiner als ein herkömmlicher Handheld. Das Display beherrscht die oberen zwei Drittel, das untere Drittel macht eine Minitastatur aus. Diese erlaubt das Beantworten von E-Mails. In den USA haben es dabei geübte Blackberristas zu ungeheuren Fertigkeit beim Schreiben von E-Mails entwickelt: Sie nehmen das Gerät einfach in beide Hände und tippen mit beiden Daumen drauf los. Diese Gameboy-Methode ist zwar nicht elegant, aber effektiv. Ein Navigationsrad und einen Escape-Knopf haben die Entwickler seitlich am Gehäuse angebracht.

Blackberry ist nun völlig überzeugt, dass auch in Europa ein ähnlicher Triumphzug wie in den USA bevorsteht. Hier hat RIM seit seiner Einführung im Jahr 1999 bereits rund 300.000 Geräte verkauft - meist an Business-Anwender. RIM-Sprecherin Tilly Quanjer: "Mobilität und Flexibilität haben in Europa eine ähnlich hohe Bedeutung wie in den USA. Das spricht für uns und die Blackberries."Doch zunächst muss Blackberr erst Kooperationen mit den europäischen Mobilfunkunternehmen schließen, um für die Datenübertragung deren Netze nutzen zu können. "Ein Abkommen in England mit BT Cellnet ist bereits unter Dach und Fach "andere sollen folgen", so Tilly Quanjer. RIM rechnet dabei mit Kalkül: erst kommen Länder, bei denen RIM mit wenig Widerstand der Behörden rechnet, wie Holland und Irland an die Reihe.

In Deutschland laufen Versuche mit dem Mobilfunk-Anbieter Viag Interkom und mit T-Mobile hat RIM kürzlich ein gemeinsames Vermarktungsabkommen unterzeichnet. Wann Blackberry in den österreichischen GPRS-Netzen funktionieren wird, ist bis dato noch nicht bekannt.

Doch da T-Mobile das Gerät über seine internationalen Distributionskanäle verbreiten will, scheint ein Blackberry-Einsatz von Graz bis Salzburg nicht in allzu weiter Ferne zu stehen. Das Problem liegt eher bei der Verfügbarkeit von GPRS.

Neben der noch ausstehenden flächendekkenden Verfügbarkeit hat Blackberry aber noch weitere Haken: Blackberries - so wie sie zur Zeit auf dem Markt sind - können nicht ins Internet und erlauben noch kein Telefonieren, sowie das beispielsweise mit PDAs durch entsprechendes Zubehör möglich ist. Deswegen will Blackberry für das Mobiltelefon-verliebte Europa demnächst einen optionalen Software-Download bereit stellen, die Hardware ist bereits dafür ausgelegt. Mit seinen Preisvorstellungen richtet sich RIM klar an Geschäftskunden, denn voraussichtlich 700 Euro pro Gerät , rund 3.800 Euro pro Serversoftware sowie etwa 64 Euro pro Monat für die nötigen Datendienste sind kein Kinderspiel. ❑

Zweifach ist besser als einfach
1stWAVEs Partner Highspeed Cabling stellt den neuen 2-Slot Access Point vor

Highspeed Cabling, ist neuer Distributionspartner von 1stWAVE Wireless GmbH in Österreich. Gleichzeitig stellt Highspeed Cabling den neuen Access Point, BAP-5400, vor.

Und da es in der einfachen Version jeder kann, bieten 1stWAVE und Highspeed Cabling mit dem neuen Produkt alles im Doppelpack an: 2-Slot Technologie, Unterstützung der neuen Standards IEEE802.11g (bis 22Mbps/2,4GHZ) und IEEE802.11h (54 Mbps/5GHz), Kanalbündelungsoptionen für doppelte Bandbreite, der Access Point kann als Wireless Bridge konfiguriert werden und last but not least hat das Gerät zwei Antennenanschlüsse sowie einen weiteren Steckplatz für eine zweite Funkkarte.

1stWaveoutdoor

Durchdachte Lösung - effizientes Design

Der neue Access Point bietet eine Reihe weiterer Vorteile, um ein effizientes Wireless Networking zu realisieren. So bietet die Access Point/Wireless Bridging Konfiguration vielseitige Einsatzmöglichkeiten. Die Verdoppelung der Bandbreite in einer Funkzelle zum Beispiel oder die Kombination zwischen einer Indoor-Funkzelle und einer Outdoor-Funkzelle, um

BAB-5400 transparent

noch größere Entfernungen zu überbrücken.

Mit der von 1stWAVE exklusiv angebotenen Kanalbündelungsoption kann über ein Antennensystem und einem vollbestückten BAP-5400 mit einer zweiten Funkkarte die doppelte Bandbreite erzielt werden. 1stWave bietet zudem umfangreiche Antennenerweiterungsmöglichkeiten an, die ein professionelles Wireless Networking besonders für Strecken über 1 km und bis zu 30 km möglich machen. Mit der Unterstützung von Power-over-Ethernet und einer Software Option für den Betrieb an „Hot Spots“, sowie den Sicherheitserweiterungen über Radius und der Unterstützung des neuen Wireless LAN Sicherheitsstandards IEEE 802.1x/EAP, rundet der führende Hersteller sein Produktangebot ab.

Neue Standards - schnellere Datenübertragung

Mit der Verabschiedung der neuen Standards IEEE802.11g und IEEE802.11h wird die Datenübertragung in drahtlosen Netzen noch schneller und bedeutet für den Anwender ein hohes Maß an Investitionsschutz in bereits installierte Lösungen. 1stWAVE plant deshalb auch in Kürze, ein weiteres Access Point Produkt vorzustellen. Das neue Komplettsystem BAP-2200 wird 22 Mbps über eine Maximal-

1stWaveWLAN Firewall DSL Router

distanz von 12 km übertragen und mit den neuen schnelleren Standards kann das neue Produkt sogar 54 Mbps übertragen bzw. 108 Mbps bei IEEE 802.11h.

Kompetenz zählt

Highspeed Cabling wurde von 1stWAVE aufgrund seiner fachlichen Kompetenz, der Markterfahrung und seiner professionellen Produktbetreuung ausgewählt. Der Support für die WLAN Produkte von 1stWAVE wird durch einen WLAN-Spezialisten von Highspeed Cabling kompetent und kundenfreundlich sichergestellt. Anfragen von interessierten Endkunden und Resellerpartner können somit schnell beantwortet werden und falls erforderlich werden Netzplanungen sowie Messungen durchgeführt und eine Unterstützung bei der Installationen von WLAN Produkten angeboten. Kompetenten Service auf den sich der Anwender verlassen kann.

Preise und Verfügbarkeit

Der neue Access Point BAP-5400 ist ab Anfang Juni 2002 verfügbar. Das System kostet 998,- EUR + MwSt, inklusive einer Funkkarte.

Highspeed Cabling

Highspeed Cabling
Kontakt: Herbert Schwarz
Tel. 02236/62 360-127
E-Mail: h.schwarz@highspeed-cabling.at
http://www.highspeed-cabling.at

Beide Enden der Lösung

Allied Telesyn will mit seinem neu verpassten „Solutions Approach“ beide Enden der Leitungen abdecken: Sowohl bei Providern als auch deren Kunden soll das ATI-Logo auf den Geräten zu finden sein.

Andreas Roesler-Schmidt

„Connect 8 Computers“ - Corega 8-Port Switch

Allied Telesyn Marketing-Chef Miodrag Sundic blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. „Wir konnten die Einnahmen in Europa durch einige größere Projekte steigern.“ Auffällig sind dabei starke Zuwächse in den osteuropäischen Staaten, so macht etwa Russland über 35 Prozent der Einnahmen aus. Der österreichische Anteil an den europäischen Einnahmen beträgt immerhin 11 Prozent. Das Hauptgeschäft macht man mittlerweile mit Switches. Mediaconverter und Transceiver, mit denen ATI vor 15 Jahren begonnen hatte, machen nur noch 27 Prozent aus. „Wir möchten uns verstärkt von einer produkt- zu einer serviceorientierten Firma entwickeln“, meint Sundic. Daher wird beispielsweise in Help Desks und Service-Personal investiert. Doch natürlich gibt es auch Hardware-Neuigkeiten. So bietet ATI mit dem AT-8024GB ein Stacking System mit Fibre-Uplink an. Die einzelnen Einheiten eines Stack müssen sich nicht am selben Ort befinden. Der nächste Switch im selben Stack kann - je nach eingesetztem GBIC - ganze 70 Kilometer weit entfernt sein. Somit eignet sich das Gerät für verteilte Netzwerke. Dem neu verordneten Solutions-Ansatz entsprechen auch neue Router für den Heimbereich, handelt es sich dabei doch nicht um für sich allein stehende Produkte. Die Geräte werden nach den Bedürfnissen der Breitband-Provider angepasst. So kann ein Kabelprovider auf Wunsch über ein Gerät Breitband-Internet und Telefonie-Dienste anbieten. Dazu verfügen die Residential Gateways nicht nur über die notwendigen WAN und LAN-Anschlüsse, sondern bieten auch einen herkömmlichen Telefonanschluss. „Wir wollen nicht nur Hunderttausende dieser Geräte Verkaufen, sondern auch die Systeme dahinter“, gibt sich Stefano Verginelli, Marketing & Sales Director, zuversichtlich, dass die Service Provider gefallen an dem Konzept finden, das neben reinen IP-Diensten auch für Voice over IP und Video on Demand sorgen soll. Auf Anklang bei den Providern hofft man auch bei der neuen Rapier i Serie mit bidirektionalem Rate Limiting. „Service Provider werden diese Switches sehr schätzen“, meint Michael Weber, Product Marketing Manager. „Rapier i bietet eine exakte Bandbreitenzuordnung für Dienste und Applikationen, bessere Multicast Performance und leistungsfähigere Firewall-Funktionen als jedes Konkurrenzprodukt“, schwärmt er. Die Serie eignet sich für Netzwerke, in denen Layer 3 Traffic Management für Daten, Sprache und Video genützt werden soll.

„Wir bleiben im Layer 2 - alles ab Layer 3 wird zu kompliziert.“ - Melvyn Wray, COO der neuen Allied Telesyn Retail-Marke „Corega“

Alle Rapier i Switches werden über eine einheitliche Software gesteuert, die unter anderem asymmetrisches bidirektionales Rate Limiting zur Verfügung stellt. So können Provider jedem Kunden genau die richtige Bandbreite zu Verfügung stellen.

Neue Retail-Marke

Allied Telesyn will aber auch in weniger serviceintensiven Bereichen reüssieren. Dazu soll die neu aufgebaute Retail-Marke „Corega“ dienen. Die neue Marke soll weniger komplexe Produkte über den Handel vertreiben. Wie Corega COO Melvyn Wray es formuliert: „Wir bleiben im Layer 2 - alles ab Layer 3 wird zu kompliziert.“ Und damit auch zu teuer. Denn die neue Marke mit den knallgelben Verpakkungen ist ganz auf das Billigsegment ausgelegt. So werden Kosten gespart, in dem der Support ausschließlich über die Supportwebseite geboten wird - während etwa in der Logistik sehr wohl auf die Mutter Allied Telesyn zurükkgegriffen wird. „Wir werden billiger als Taiwan sein“, verspricht Wray preiswerte Switches, Router und Wireless LAN-Produkte für den SOHO-Bereich. Dort sollen die Produkte auch durch ihre einfache Bedienung punkten. „Unsere Handbücher müssen in zehn Sätzen zur funktionierenden Installation führen“ lautet das selbst auferlegte Ziel. Schon der Kauf soll leicht gemacht werden: Zwar findet man auf den Schachteln auch die übliche Beschreibung à la „8 Port 10/100TX Fast Ethernet Switch“. Die Produktbezeichnung allerdings, die groß von selbiger Packung prangt, lautet hingegen ganz pragmatisch: „Connect 8 Computers.“ ❑

http://www.alliedtelesyn.at

Professionelle Überlegenheit + Raffinierte Kompetenz Computertechnik
Komplettlösungen aus einer Hand - mit starken Partnern:
Avaya - BATM A.C - Brand-Rex - Cisco Systems - Compaq Lösungspartner -
Computer Associates - Compuware - Dätwyler - Docuware - Enterasys - Microsoft -
Priority Telecom - Novell - R&M Development - Rittal - Tally
Pürk GmbH Computertechnik, A-1130 Wien, Hietzinger Kai 169, Tel. 01/876 91 76, Fax 01/877 65 57, www.puerk.com, Email: info@puerk.com
PÜRK COMPUTER PC ARBEITEN MIT NETZ

Ohne die richtige Eingabe läuft nichts

Demnächst kann, wer will, Freunde, Nachbarn und Kollegen damit verblüffen, dass er ihnen treuherzig die Passwörter verrät, mit denen er sein Mobiltelefon, seinen PDA oder ähnliches vor Fremdnutzung und feindlichen Attacken schützt. Allerdings sollte er sich zuvor bei seinem Hersteller erkundigt haben, ob dieser den Sicherheitsalgorithmus implementiert hat, den die Bell Labs entwickelt haben, und der unmittelbar vor der Serienreife steht.

Andreas Hartl

Der Bell Labs-Algorithmus erhöht den Grad an Sicherheit nämlich dadurch, dass er das Passwort dazu benutzt, um auch und vor allem die Art und Weise zu dokumentieren, in der es eingegeben wird. Da jeder Benutzer dies in persönlicher Manier - beliebig häufig und kaum verändert - macht, eignet sich das Eingabe-Procedere vorzüglich als Schlüssel zur Identifizierung eines berechtigten Benutzers.

Was da in welcher Weise eingegeben wird - ob Wort oder Zahl, ob per Tastatur, Sprache oder Schrift - ist fast gleichgültig. „Fast" deshalb, weil bei einer Tastatureingabe nur wenig individuelle Note mit im Spiel ist und eine relativ hohe Wahrscheinlichkeit besteht, dass ein unberechtigter „Imitator" den wahren Berechtigten erfolgreich nachahmt. Doch warum muss man eine PIN manuell eingeben, wenn man die Möglichkeit hat, durch gesprochene Eingabe das in der eigenen Stimme steckende Sicherheitspotenzial zu nutzen? Die individuelle Handschrift steht dem in Nichts nach und ist insbesondere für PDA-Benutzer eine erstklassige Sicherheitsoption.

Der Grundgedanke der Bell Labs-Forscher war der: Jeder Benutzer eines elektronischen Geräts kann zur Gewährleistung der nur ihm zustehenden Zugriffsrechte als sein eigenes Trustcenter agieren - sofern es gelingt, charakteristische Merkmale seiner Passworteingabe festzuschreiben und diese als Prüfstein zu verwenden.

Das Ergebnis war ein intelligenter, nur minimale Ressourcen verbrauchender Algorithmus. Er zerlegt den Eingabevorgang in so genannte Shares und ordnet diese bestimmten Segmenten einer Tabelle zu. In der segmentierten Tabelle ist somit ein Profil der zulässigen Passworteingabe abgelegt.

Dieses Profil wirkt bei jeder nachfolgenden Eingabe wie ein Filter: Verfehlt ein unautorisierter Eingeber auch nur eines der definierten Segmente, so generiert das System nicht den benötigten Schlüssel (*recovered key*), und der Versuch geht ins Leere. Der Unberechtigte hat jedoch, anders als im Falle der in herkömmlicher Weise eingetippten PIN, keine realistische Chance, durch wiederholten Versuch zum Erfolg zu kommen.

Verschlüsselung, die zum Zweck der Benutzeridentifizierung oder der Zugriffsberechtigung auf das „nackte" Passwort oder Schriftzeichen abhebt, ist demgegenüber weniger sicher, weil der Verzicht auf das ausgefeilte Key-Recovering, wie es das Bell Labs-Verfahren praktiziert, ein erleichtertes Nachahmen des Passworts zur Folge hat. Der neuentwickelte Algorithmus dagegen hebt das Sicherheitsniveau nachhaltig an, nicht zuletzt weil der in das Gerät implementierte Benutzerschlüssel keinerlei illegal verwertbare Klartextinformationen enthält.

„Jeder Benutzer eines elektronischen Geräts kann zur Gewährleistung der nur ihm zustehenden Zugriffsrechte als sein eigenes Trustcenter agieren" - Dipl.-Ing. Andreas Hartl, Lucent Technologies Austria

Dipl.-Ing. Andreas Hartl ist Chief Solutions Architect D-A-CH bei der Lucent Technologies Austria GmbH / Bell Labs Innovations.

Neuer interner ATA-RAID Controller

Für Speicheranwendungen im Server- wie Desktop-Bereich hat Promise seine neue FastTrak TX2000-Serie entwickelt.

Die neue FastTrak TX2000 Serie von internen ATA-RAID Controllern wurde für kleine Server und professionelle Desktops entwickelt und hebt damit das ursprünglich anwenderorientierte ATA-RAID auf ein professionelles Niveau.

Die FastTrak TX2000 Controller unterstützen ATA/133 Laufwerke. Der FastTrak TX2000 Pro kombiniert den normalen FastTrak TX2000 zusätzlich mit zwei ebenfalls ATA/133 + „HotSwap"-fähigen SuperSwap 1000 Einbaurahmen, die einen 24 mal 7 Stunden zugänglichen und dennoch sicheren Betrieb ermöglichen. Die FastTrak TX2000 Controller durchbrechen die Video/Sound-Schallmauer mit einem RAID-0 („Striping"), dessen Übertragungsgeschwindigkeit die eines einzelnen Ultra-ATA/133 Laufwerkes übertrifft. Die RAID-Modi 1 („Mirroring") bzw. 0+1 schützen zusätzlich wertvolle Geschäftsdaten und bieten den Vorteil des schnellen ATA/133 Transfers. Dabei bleiben die Kosten deutlich unter einer SCSI-RAID-Lösung.

Die FastTrak TX2000 Controller bieten alle Standardmerkmale der klassischen 2-Kanal FastTrak100 Karten mit weiteren, neuen Leistungssteigerungen. Die 32-Bit/66 MHz PCI-Schnittstelle ist bereit für Systemboards, die damit Datentransfer bis zu 266 MB/sec erlauben. Das meistverkaufte Promise BIOS mit 48-Bit *Large-LBA* Unterstützung optimiert die Geschwindigkeit eines Ultra-ATA/133 Laufwerkes und erkennt automatisch Laufwerke von mehr als 137 GB für Verbundkapazitäten. Promise hat auch seine leistungsfähige Monitor-Software, Promise Array Management (PAM), überarbeitet, um Anwendern noch mehr Tools zur Verfügung zu stellen. Die FastTrak TX2000 Controller

- nutzen standard „hoch-oktanige" Ultra-ATA/133 Laufwerke
- bilden Verbunde auf bis zu 4 Laufwerken
- unterstützen 66 MHz-PCI Systemboards für doppelten Datendurchsatz
- unterstützen RAID-1 „hot swap" Austausch von fehlerhaften Laufwerken

http://www.mec-vienna.at

Integration von Legacy-Systemen

NetManage bringt OnWeb 5.2 auf den Markt. Die neue Version weist zahlreiche Erweiterungen auf, die die Produktivität von IT-Abteilungen beim Online-Publishing und bei der Web-Integration von Host-Daten erhöhen sollen.

Zu den neuen Features zählen ein integriertes Framework, das sowohl Host-Publishing als auch Host-Integration ermöglicht, umfangreiche Screen-Filter-Funktionen sowie ein Plug-in für Microsoft FrontPage. Mit OnWeb adressiert NetManage die Bedürfnisse von Unternehmen, deren Host-Systeme nach wie vor der Lebensnerv ihrer Geschäftstätigkeit sind, die jedoch nicht für jeden neuen Web-Service wertvolle IT-Ressourcen oder kostenintensive Entwicklungszeiten aufwenden möchten.

Dabei handelt es sich um eine server-basierte Integrationslösung, die den raschen Host-Zugriff auf zentrale Informationen, Applikationen und Unternehmensprozesse ermöglicht und diese für Kunden, Partner und Mitarbeiter im bevorzugten Format und auf dem Gerät ihrer Wahl zugängig macht. Über eine „Drag-and-Drop"-Oberfläche erlaubt OnWeb die Integration von Legacy-Daten in Web-Anwendungen aus den unterschiedlichsten Datenquellen heraus - beispielsweise IBM Mainframes, AS/400-, UNIX-, VT-, Bull- und Unisys-Systeme sowie aus allen gängigen Datenbanken. Mit den Host-Publishing-Features können Host-Bildschirmmasken ohne Programmieraufwand in grafische Web-Seiten umgesetzt werden.

OnWeb 5.2 Highlights

- Mit OnWeb 5.2 steht ab sofort ein einheitliches Produkt-Framework für Host-Integration und Host-Publishing zur Verfügung. So können die Software-Entwickler Objekte, die in OnWeb erzeugt wurden, in zukünftigen Anwendungen wieder verwenden, was die Zeit für die Erstellung von Applikationen erheblich verkürzt.
- Mithilfe eines Plug-in für Microsoft FrontPage können die Entwickler einen Host-Screen als grafisch aufbereitete Web-Seite mit Schaltflächen und Drop-Down-Fenstern publizieren, ohne eine einzige Zeile Host-Scripting-Code zu schreiben. Der ebenfalls neue Host-Navigator erzeugt den Script-Code automatisch für die OnWeb-Anwendung, die gerade entwickelt wird, und macht so manuellen Codierungs-Aufwand überflüssig.
- Darüber hinaus enthält OnWeb 5.2 leistungsstarke neue Features, die dem Endanwender eine effizientere Interaktion mit der Applikation erlauben. So bietet die neue Version jetzt Screen-Filter-Funktionen, die den Entwicklern die Kombination von Elementen verschiedener Bildschirmmasken zu einer einzigen Web-Seite ermöglichen. ❑

http://www.netmanage.de

Sicherheit für Wireless-LAN

Wer die Mobilität und Kostenersparnis von drahtlosen Netzwerken nützt, kann sich damit auch gröbere Sicherheitsprobleme einhandeln. Hier möchte NC&S Abhilfe schaffen.

Das auf Sicherheitstechnologien spezialisiere Unternehmen hat jetzt eine Secure Communications-Lösung des Herstellers NCP vorgestellt, die unabhängig von eingesetzter Netzwerktechnologie und Hersteller die Integration von WLANs in ein unternehmensweites Sicherheitskonzept ermöglicht. NCP Secure Clients und Gateways sorgen für eine sichere Benutzerauthentisierung bei der Anmeldung sowie eine Verschlüsselung über einen End-to-End-Tunnel. Unterstützt werden alle Applikationen und Netzwerkprotokolle. Die NCP-Software kann sowohl im WLAN am Campus, in remote WLANs und öffentlichen Netzen wie dem Internet eingesetzt werden. Die Software baut bei jedem Zugriff auf das lokale Netzwerk - für den User unbemerkt im Hintergrund - einen sicheren Tunnel über die Funkstrecke zwischen dem mobilen Rechner und dem NCP Secure Gateway auf. Die Tunneling-Technologie basiert auf den standardisierten Verfahren IPSec, IPSec over L2TP und L2Sec. Der Schutz der WLAN-Schnittstelle wird durch die End-to-End-Technik sichergestellt. Als Verschlüsselungsalgorithmus ist unter anderem der AES-Standard mit variabler Schlüssellänge implementiert. Für Unternehmen mit sehr hohen Sicherheitsanforderungen können für die User-Authentisierung optional elektronische Zertifikate als Softzertifikate, Smart Cards oder Tokens auf der Basis einer Public Key Infrastructure (PKI) eingesetzt werden. Eine wesentliche Eigenschaft dieser Secure VPN Software ist die Vielfalt mobiler Einsatzmöglichkeiten aufgrund ihrer Mediatyp-Unabhängigkeit. So ist hochsicherer Remote Access auf das Unternehmensnetz nicht nur von remote WLANs beispielsweise in Hotels, Messen oder Flughäfen möglich, sondern auch über GSM, GPRS, ISDN oder das Internet. Der Zugriff auf das zentrale Datennetz erfolgt in allen Fällen mit ein und derselben Client Software. Der Client verfügt dabei immer über die gleiche IP-Adresse. ❑

http://www.ncs.at

Telefonieren wird zur Nebensache

Die Unternehmensberatung Frost & Sullivan erwartet, dass sich der Mobilfunkdienst MMS (Multimedia Messaging Service) in Europa ab 2005 auf dem Massenmarkt durchsetzen wird. Nach einer Analyse des US-amerikanischen Unternehmens sollen bis dahin genügend kostengünstige MMS-fähige Handys sowie die erforderlichen Bandbreiten zur Verfügung stehen.

Christofer Radic

Einer der diesjährigen CeBIT-Trends: Nachrichten auf unseren Handys werden bunt und multimedial. Mittels MMS werden wir in Zukunft nicht nur Textnachrichten, sondern auch Bilder, Melodien und Filmsequenzen per Mobiltelefon versenden und empfangen können. Erwies sich das SMS-Modell (Short Message Service) bereits als äußerst lukrativ, wollen die Betreiber mit MMS bald sämtliche Umsatzrekorde brechen. Die Hoffnung scheint durchaus berechtigt. Laut einer neuen Analyse der Unternehmensberatung Frost und Sullivan (Analysis Of The European Multimedia Messaging Service (MMS) Market) kann der Europamarkt für MMS-Dienste im Jahr 2006 mit einem Volumen von 26,9 Milliarden US-Dollar aufwarten. Obwohl MMS-fähige Geräte erst im Laufe des Jahres erhältlich sein werden, wird für 2002 bereits mit einem Umsatz von 68 Millionen US-Dollar gerechnet.

Warten auf Bandbreiten

Doch bis zum großen Durchbruch muss die Branche noch einige Hürden meistern. Wie diese Herausforderung beschaffen ist, liegt eigentlich auf der Hand: Als System, mit dem nicht nur Texte, sondern auch Töne, Bilder, Filme etc. per Handy verschickt werden können, ist MMS nicht nur technisch viel anspruchsvoller als SMS oder auch die SMS-Erweiterung EMS (Enhanced Messaging Service), sondern voraussichtlich auch um ein Vielfaches teurer.

Wenn mit der Zahl und Komplexität der Nachrichten allmählich auch der Übertragungsaufwand höher wird, wird die Geschwindigkeit eine entscheidende Rolle im MMS-Geschäft spielen. Zunächst werden die bis zu 100 KByte großen Multimedia-Nachrichten per GPRS (General Packet Radio Service) übertragen, später sollen entsprechende UMTS-Dienste den Versand übernehmen. Mit UMTS, dem Mobilfunknetz der dritten Generation, wollen die meisten Netzbetreiber jedoch nicht vor 2003 starten.

Ein weiteres Hindernis sind die hohen Kosten, die bislang mit einer GPRS-Nutzung verbunden sind. Eduardo Gonzalez, Research-Analyst bei Frost & Sullivan, erwartet, dass die Anbieter entsprechende Preismodelle anbieten werden, etwa Pauschaltarife oder vergünstigte Gebühren nach Datenvolumen. Dabei gelte es, besonders auf Angebote für Pre-Paid-Kunden zu achten, da sie einen Großteil des Umsatzes ausmachen würden.

Gonzalez rät weiterhin, keine übertriebenen Erwartungen bei den Anwendern zu wecken und die Grenzen von MMS aufzuzeigen; nicht jedes Gerät etwa unterstütze alle Multimedia-Anwendungen oder erreiche die theoretischen Maximalraten bei der Übertragung. Es gelte zu verhindern, dass sich die Kunden, wie bei WAP, enttäuscht zurückzögen.

Für die Verbreitung von Multimedia-Diensten sollen Inhalte wie Informationsdienste, Spiele oder Musik sorgen. Es liege an den Netzprovidern, die Zusammenarbeit mit externen Inhalts-Anbietern zu fördern, so Gonzalez.

Günstiges Massenprodukt nicht vor 2005

Aus diesem Grund geht Frost und Sullivan davon aus, dass MMS-fähige Geräte erst ab 2005 als Massenprodukt und entsprechend kostengünstig erhältlich sein werden. Während für 2002 lediglich mit durchschnittlich fünf MMS-Botschaften pro Monat und Abonnent zu rechnen ist, wird die Frequenz im Jahr 2006 auf 28 steigen.

„Zu diesem Zeitpunkt dürften 66,3 Prozent der Umsätze im Europamarkt für Mobiles Messaging (ohne E-Mail) mit MMS erwirtschaftet werden", meint Gonzalez. „Damit lassen sich die zu erwartenden Rückgäng im SMS-Sektor mehr als ausgleichen."

Storage Services

Amdahl IT bietet neue Storage Services für die Entwicklung und den Betrieb effizienter IT-Infrastrukturen an

Dieses neue Angebot des Service-Spezialisten für IT-Infrastrukturen umfasst IT-Service-Continuity, Speicherkonsolidierung und Speichermanagement. Damit baut das Unternehmen sein Dienstleistungsportfolio für Planung, Entwicklung und Betrieb komplexer IT-Infrastrukturen für große Unternehmen aus.

Als Teil der InfraCare-Services setzt das neue Serviceangebot für Speichermanagement auf Amdahls Methodik ‚Adaptive Integration' und auf bewährte plattformübergreifende „best practices". Die neuen Services reichen von Consulting für unternehmensweites, plattformübergreifendes Informationsmanagement über die Integration der Software-Lösungen von Fujitsu oder Produkten von Partnern wie Brocade, Fujitsu Softek, Microsoft, Sun und Veritas - bis hin zur Implementierung der kompletten, für den Kunden eigens entwickelten Lösung.Im Rahmen der neuen Services von Amdahl kommt auch das Fujitsu GR Storage System zum Einsatz, das ab sofort in Europa und Nordamerika verfügbar ist. Darüber hinaus integriert der IT-Service-Spezialist je nach Kundenwunsch auch andere Speicherprodukte. So baut Amdahl für große Unternehmen integrierte und kosteneffektive Storage-Architekturen auf.

Die Amdahl-Services sind ISO 9001-zertifiziert. Sie bieten Integration der wichtigsten Informationstechnologien und Betriebssysteme wie UNIX, Linux, Windows und OS/390 sowie über 30 Jahre Erfahrung in der Unterstützung komplexer unternehmensweiter IT-Installationen. ❑

„Auch in der derzeitigen schwierigen Wirtschaftslage wächst der Bedarf an Speicherkapazitäten weiterhin rasant - entsprechend werden die Investitionen kontinuierlich steigen." - Hans-J ürgen Maaß, General Manager Central Europe bei Amdahl IT Services

http://www.amdahl.at

„Es werde Licht!“ Lichtwellenleiter (LWL) bei KSI

„Es werde Licht!“ Dieser altbekannte Befehl wird immer öfter auch zum Wunsch für moderne Netzwerkbetreiber. KSI Kontakt-Systeme Inter bietet Ihnen die dafür notwendigen Komponenten und Dienstleistungen an.

Wenn man in die Zukunft schaut, wird immer klarer, es führt kein Weg am Licht vorbei. Je schneller die Netzwerke werden, je größer die gewünschte Bandbreite, je länger die Entfernungen... Lichtwellenleiter sind die Alternative!

Auch zum Vermeiden von unerwünschten Ein-/Abstrahlungen ist diese Technologie perfekt. Gefürchtete Erdschleifen, die in der Kupfertechnologie eine große Rolle spielen, werden automatisch vermieden. Der wesentlich geringere Außendurchmesser und das Gewicht des Kabels spielen sehr oft auch eine wichtige Rolle. Außen-/Innenkabel mit Nagetierschutz sind sofort lieferbar - dies ist bei Kupferkabeln meist nicht der Fall. Wirtschaftlich gesehen, spricht für eine LWL-Verkabelung die langfristige Nutzung dieser Investition.

LAN-Betreiber machten die ersten Erfahrungen mit LWL-Backbones und in der Campus-Verkabelung (Gebäude zu Gebäude). Ursprüngliche Bedenken, spröde Glasfasern nicht einmal angreifen zu wollen, sind heute nicht mehr vorhanden. Die Erfahrung zeigte, Lichtwellenleiter sind in vielen Bereichen unkritischer in der Verarbeitung und im Betrieb als Kupferverbindungen. Man denke zum Beispiel an die technischen Probleme bei den (noch immer nicht fertigen) CAT-6 und CAT-7 Normen. Nach dem heutigen Wissensstand ist die Kupferverkabelung bei einer Übertragungsrate von 2,5Gbps am Ende. In den USA arbeitet man bereits an einer Erhöhung der Geschwindigkeit um den Faktor 10. Somit ist in der nächste Entwicklungsphase ein Standard zu erwarten, der 10Gbps vorsieht - und als Leitungsmedium ist bei dieser Normung nur mehr Glasfaser vorgesehen.

LWL für Steuerungs- und Sicherheitstechnik

Aber nicht nur LAN-Betreiber setzen auf Lichtwellenleiter. In der Steuerung/Überwachung von Maschinen, Sicherheitstechnik, Sensorik, bei explosionsgeschützen Anlagen und ähnlichen Einrichtungen werden immer häufiger Lichtwellenleiter eingesetzt. Zugehörige Konverter, die elektrische Signale in Licht- und wieder zurückübersetzen, sind kein Mirakel mehr. Zum heutigen Standard gehören Konverter, die RS-232, RS-422 und RS-485 umsetzen.

In der Video-Überwachung von „Emergency-Rooms“ wie beispielsweise Intensivstationen werden LWL eingesetzt, da eine Signalstörung von lebenswichtigen Maschinen wirklich tödlich sein könnte. Für diese Bereiche braucht man für die Planung, Lieferung, Verarbeitung, Montage einen verlässlichen Partner, der sich mit dem Thema auskennt und der vernünftige Preise macht. Für diese Fälle bietet sich die Firma KSI an, die diese Artikel im Normalfall lagernd hat.

Vorkonfektionierte LWL-Kabel, die bereits mit geschliffenen Steckern versehen sind, werden im Haus gefertigt. LWL-Patchkabel und teilweise auch Breakoutkabel sind Lagerware. Auch schwer erhältliche Kombinationen mit LC, MTRJ, E-2000 Steckern sind kein Problem. Sonderwünsche und kurze Lieferzeiten sind berücksichtigt. Die sehr kompetente Verkaufsteam unterstützt alle Interessierten gerne.

Ein sehr breites Informationsspektrum finden Sie auch unter http://www.ksi.at

KSI

Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien,
Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at
http://www.ksi.at

Bluetooth gegen Wireless LAN

Die Aufdeckung eines Konkurrenzkampfes, der in Wirklichkeit gar keiner ist.

Nick Hunn

Die Medien lieben einen heftigen Schlagabtausch. Beim Durchblättern der großen Tageszeitungen findet man den Beweis schwarz auf weiß. In der Tat sind Konflikte eine der wichtigsten Säulen täglicher Nachrichten, hauptsächlich weil sie Meinungen provozieren, schockieren und betroffen machen.

Deshalb verwundert es nicht, dass die Handels- und Wirtschaftspresse oft dem Beispiel folgen. Microsoft gegen Apple. Microsoft gegen DoJ. Playstation gegen Dreamcast gegen N64. Napster gegen die Musikindustrie. Diese Liste ist lang und wächst täglich. Beim geringsten Anzeichen einer Meinungsverschiedenheit zückt die Presse die Griffel. Und dies ist nirgends zutreffender als in den schnell wachsenden oder sogenannten „Hype"-Märkten.

Drahtlose Produkte zur Kommunikation dringen immer weiter auf den Massenmarkt vor. Wir alle besitzen Mobiltelefone und die meisten von uns nutzen sie für mehr als nur Anrufe. Es gibt jedoch immer noch eine Menge Spekulationen über drahtlose Standards, ihre Anwendungen und ihren Gebrauch im Alltag. Dies führt dazu, dass man den Markt an sich in Zweifel zieht und jede Menge Verwirrung aufkommt. Um was geht es also überhaupt und sind die beiden Standards, Bluetooth und Wireless LAN (802.11b), Freund oder Feind?

Bluetooth und Wireless LAN sind keine Rivalen

All zu oft stellt man die beiden Standards als Rivalen dar. Sie sind zwar nicht so verschieden wie Tag und Nacht, aber ein direkter Vergleich des Gebrauchs und der Anwendungen ist unproduktiv, da Bluetooth und 802.11b für verschiedene Zwecke entwickelt wurden. Es wäre genauso sinnlos, wie die Funktionen eines Handys mit denen eines PDAs zu vergleichen. Beide Standards dienen unterschiedlichen Zwecken an verschiedenen Orten, und jede ernsthafte drahtlose Strategie muss mehrere Standards für unterschiedliche Anwendungen integrieren.

Bluetooth wurde als drahtloser Standard für kurze Distanzen in Personal Area Networks (PANs) entwickelt, während 802.11b als drahtloses Netzwerksystem für Büros und andere große, geschlossene Lokalitäten wie Konferenzzentren und Hotels konzipiert wurde. Folglich unterscheiden sich die Technologien an sich und haben beide ihre Vorteile und Grenzen. 802.11b nutzt Funksender, die in einem Gebäude positioniert sind, und verfügt über eine Reichweite von 100 Metern. Bluetooth sendet innerhalb von zehn Metern, wodurch jede Kommunikation auf einen übersichtlichen Raum begrenzt ist und somit eine hohe Datensicherheit garantiert. 802.11b bietet sich also im Büro oder zuhause an, macht aber genauso wenig Sinn wie ein Handy in der Sahara, wenn man unterwegs ist. Tatsächlich deckt 802.11b den größten Teil der Welt draußen, das heißt öffentliche Plätze, nicht ab und wird es auch in Zukunft nicht tun.

Einer der unmittelbarsten Unterschiede zwischen Bluetooth und Wireless LAN Produkten liegt im Stromverbrauch. Bluetooth wurde speziell für mobile Kommunikationsgeräte wie Handys, Headsets, PDAs, Notebooks und für Peripherie-Geräte im Büro wie Scanner und Drucker entwickelt. Die Idee dahinter ist, dass Anwender sich schließlich mit jedem tragbaren oder stationären Kommunikationsmittel verbinden können. Bluetooth ist eine Lösung, die wenig Energie verbraucht und einen durchschnittlichen Verbrauch von nur einem Millliampere hat, vergleichbar etwa mit der Batterie einer Armbanduhr, während Wireless LAN 100 Milliampere benötigt. Daher rührt auch die Anpassungsfähigkeit von Bluetooth an mobile Endgeräte, wo solche Größenordnungen ein entscheidender Faktor sind.

Bei Bluetooth geht es darum, Zugang zu Office-basierten Applikationen zu erhalten, während man unterwegs ist. Das Ziel von Bluetooth ist es, mobile Endgeräte mit einer benutzerfreundlichen, drahtlosen Verbindung für kurze Distanzen auszustatten. Das heißt, dass man nicht auf einen bestimmten Raum beschränkt ist. Bluetooth funktioniert mit einem GPRS-Telefon im Park, Zug oder während man mit dem Auto im Stau feststeckt. Egal, wo man sich gerade befindet, kann man immer auf wichtige Informationen zugreifen. Das Horrorszenario, in dem man vergessen hat, eine Präsentation vor einem wichtigen Meeting auf sein Laptop zu laden, gehört der Vergangenheit an. Mit Bluetooth kann man sie innerhalb von Sekunden auf das Laptop spielen. Die Verbindung wird ad-hoc und automatisch aufgebaut und das Gerät erkennt und kommuniziert mit anderen Bluetooth-fähigen Geräten innerhalb von zehn Metern. Im Gegensatz dazu wird 802.11b die Hauptrolle in kabellosen Local Area Networks spielen und somit die Kommunikation über weitere Distanzen ermöglichen. Die Vorteile dieses Standards für jegliche Art von Geschäft sind offensichtlich. Neue Mitarbeiter und Angestellte, die zeitweise in anderen Büros arbeiten, müssen nicht an das LAN angeschlossen werden. Statt dessen suchen sie sich nur einen passenden Arbeitsplatz und sobald die notwendige Authentifizierung erfolgt ist, können sie sich in das Netzwerk einloggen. Die Einsatzmöglichkeiten der Technologie reichen von automatisierter Warenauswahl in Lagerhäusern bis zu drahtlosem Drucken im Büro.

„Die Wahrheit ist, dass mit Jahresende 2006 Hersteller von Bluetooth-Chips in einer Woche so viele Produkte verkaufen werden wie WireLess LAN-Hersteller in einem ganzen Jahr." - Nick Hunn, Managing Director von TDK Systems

Die Vorteile kabelloser Büros liegen auf der Hand. Kabel stören und sind immer im Weg. Deshalb ist der Erfolg, den diese relativ neue Technologie vorweisen kann, auch so verständlich. Eine kürzlich veröffentlichte Studie der International Data Corp. stellt fest, dass der weltweite Umsatz von WLAN (802.11b) Ausrüstung im letzten Jahr um 80 Prozent gestiegen ist und die Marke von einer Milliarde US-Dollar überschritten hat.

Wachstum von Bluetooth beginnt

Betrachtet man den enormen Erfolg des GSM-Markts, liefert dies einen Orientierungswert für das Wachstum von Bluetooth. Zusammen mit GSM (besonders als GPRS)

bietet Bluetooth einen sehr nützlichen mobilen Zugang. Jeden Tag werden ungefähr 1,5 Millionen Handsets verkauft, und alle wichtigen Hersteller planen, ihre Produkte bis zum Jahr 2003 Bluetooth-fähig zu machen. Studien von Forrester prognostizieren, dass im Jahre 2006 in Europa 235 Millionen Bluetooth-fähige drahtlose Geräte in Gebrauch sein werden. Zu diesem Zeitpunkt werden 73 Prozent der Mobiltelefone in Europa und 44 Prozent der PDAs drahtlos Daten übertragen können. Sie werden Bluetooth-fähig sein, weil die Technologie die Verbindung für die meisten UMTS-Anwendungen liefert und Sprachübertragung und Freisprecheinrichtungen unterstützt. Es ist sehr schade, dass man Bluetooth und Wireless LAN all zu oft als Konkurrenten darstellt, da sich die beiden Technologien in Wirklichkeit sehr gut ergänzen. Mit der Auslieferung von Bluetooth-Produkten sind wir an einem spannenden Punkt angelangt, da die Technologie in einem stabilen Standard definiert ist und zum größten Teil die Produkte sehr leicht zu bedienen sind. Letztendlich wird die Interoperabilität zwischen den Bluetooth-Geräten über den Erfolg der Technologie entscheiden. Zur Zeit deuten jedoch alle Zeichen in eine positive Richtung. Interoperabilität ist das oberste Gebot, wenn man eine drahtlose Strategie plant. Alle Produkte müssen ungeachtet ihrer Marke oder ihres Herstellers miteinander interagieren. Es wäre ja auch eine undenkbare Einschränkung, wenn man von einem Nokia-Handy nicht ein Ericsson-Handy anrufen könnte. Beide Standards wurden entwickelt, um nebeneinander zu bestehen, weshalb es auch unwahrscheinlich ist, dass einer von beiden verschwindet. Unternehmen sollten unter den drahtlosen Technologien nicht nach der Universal-Lösung suchen, sondern viel mehr sicherstellen, dass der richtige Standard am richtigen Ort eingesetzt wird, da ansonsten das Ergebnis nicht zufriedenstellend sein kann. Wenn man nach dem Fortschritt urteilt, den die Standards durchlaufen haben, ist der Tag, an dem Bluetooth und WLANs absolut interoperabel sind, vielleicht nicht mehr so weit entfernt. Es ist nur schade, dass die Presse kein so großes Aufhebens über ihre tatsächliche Kompatibilität macht wie über ihren angeblichen Konkurrenzkampf. ❑

TDK Systems Europe

TDK ist mit einem weltweiten Umsatz von über sechs Milliarden US-Dollar einer der führenden Hersteller und Anbieter von Medien und elektronischem Material. TDK liefert sowohl Bauteile als auch Systemlösungen für alle Bereiche der Elektrobranche, von Funkkomponenten bis hin zu Telekomprotokoll-Stacks.

TDK Systems Europe ist eine separate Abteilung der TDK Corporation mit Entwicklungszentren in Europa und Japan. Die Produkte für den wachsenden Wireless-Markt decken die Bereiche Bluetooth, 802.11b und HiperLAN/2 ab. Als einer der ersten Entwickler von LAN- und Modem PC Cards gilt TDK Systems als Pionier für GSM Connectivity, mit Lösungen für alle führenden Hersteller von GSM-Mobiltelefonen.

Zu der Bluetooth-Produktreihe „Go Blue", die dem neuesten von der SIG ratifizierten Standard 1.1 entspricht, gehören die Palm Adapter blue5 und blueM sowie der USB Adapter und die PC-Karte für Desktops und Notebooks.

http://www.tdksys.com

Einstiegsserver für kleine Unternehmen

Der neue HP Server tc2100 wurde die Ansprüche von Selbständigen und kleinen Unternehmen konzipiert

Ausgestattet mit wahlweise einem 1,13 GHz schnellen Intel Pentium III-Prozessor (Codename Tualatin) oder einem Intel Celeron-Prozessor mit 950 MHz Taktfrequenz sowie mit 128 MB ECC SDRAM ist er für alle gängigen Applikationen ausgerüstet. Die Anwender können außerdem zwischen 18 GB SCSI-Festplatten (bis zu 219 GB) und 40 GB IDE-Festplatten (bis zu 120 GB) wählen.

HPs neues Server-Modell wurde so konzipiert, dass es besonders leicht in Betrieb zu nehmen ist, schnell in Netzwerke integriert werden kann und die Daten einfach gesichert werden können. Dazu kann der HP Server tc2100 beispielsweise mit einem internen HP Surestore DAT24i-Laufwerk und integrierter One-Button-Disaster-Recovery-Funktion - einer Lösung zur Wiederherstellung des Systems nach einem Absturz oder Fehler mit nur einem Tastendruck - versehen werden.

Mit diesen Eigenschaften eignet er sich besonders für preisbewusste Anwender, die über keine oder nur geringe Ressourcen für das IT-Management verfügen, jedoch komfortable, zuverlässige und erweiterbare Server benötigen. Auf bis zu 1,5 GB Hauptspeicher kann der neue Server erweitert werden. Dazu stehen drei DIMM-Steckplätze zur Verfügung, die mit 128 MB-, 256 MB- oder 512 MB-Speichermodulen bestückt werden können.

Sechs Laufwerkeinschübe bieten Platz für ein Floppy-Disk-Laufwerk, ein 48x-CD-ROM-Laufwerk, die Festplatte und das optionale Bandlaufwerk. Zwei Laufwerkeinschübe für Geräte mit halber Bauhöhe stehen ebenso wie fünf PCI-Steckplätze für Erweiterungen zur freien Verfügung (in der SCSI-Version wird ein Steckplatz vom System belegt).Der HP Server tc2100 bietet neben parallelen, seriellen und USB-Schnittstellen sowie in der SCSI-Ausführung einer externen SCSI-Schnittstelle auch eine integrierte 10/100TX-LAN-Schnittstelle, mit der er sofort an Netzwerke angeschlossen werden kann.

Die unterstützten Betriebssysteme sind Windows NT 4.0 Server, Windows NT 4.0 SBS, Windows 2000 Server, Windows 2002 Server mit Terminal-Service, Windows 2000 SBS, Novell Netware 5.1, Novell Small Business Suite, Netware 6, Red Hat Linux 7.1 und Turbo Linux Server 6.05. Hewlett-Packard bietet für den HP Server tc2100 eine 3-Jahres-Garantie, bestehend aus einem Jahr Vor-Ort-Service und zwei Jahren Garantie auf Teile, an. HPs variables Support-Angebot entspricht dem Bedürfnis der Anwender nach kostengünstiger Absicherung ihrer Server. Die Grundausstattung umfasst das Tower-System mit Prozessor, 128 MB RAM, LAN-Adapter on-board, CD-ROM-Laufwerk, Floppy-Disk-Laufwerk, Tastatur und Maus. Der Preis für die Standardkonfiguration liegt inkl. MwSt. bei rund 1.039,- Euro. Neue Benennung der Server-Produkte Der HP Server tc2100 ist der erste Intel-basierende Server von HP, der mit einem über alle HP Computersysteme einheitlichen Produktnamen versehen wurde. Alle künftigen Serversysteme von Hewlett-Packard beginnen mit „HP Server" gefolgt von zwei Buchstaben und vier Ziffern. Beim HP Server tc2100 steht das T für Tower-Gehäuse und das C für Prozessoren auf der Basis der Intel IA-32-Architektur. Die vier Ziffern ermöglichen eine Einstufung der Gesamtsystemleistung innerhalb der HP Produktpalette und ordnen Produkte innerhalb einer Gruppe, wie beispielsweise den Intel-basierenden Servern. Damit werden Bezeichnungen wie „HP Netserver", „e200" oder „LH8000r" in den kommenden Monaten wegfallen. http://www.hp.com/austria

Soll für kleinere Unternehmen Serverleistung zum Bestpreis bieten: HP Server tc2100

Freie Software mit offenem Sourcecode, Open-Source, hält Einzug in die Unternehmen. Ausgereifte, flexible Lösungen, die auch in der Wirtschaft den steigenden Anforderungen genügen, stehen kommerziell gefertigter Software um nichts nach.

Peter-Paul Witta

OpenSource für Business

Das freie Betriebssystem Linux ist ein allseits bekanntes Beispiel der Open Source Software Szene. Der Systemkern ist unter der LGPL, einer entschärften Variante der GPL, verfügbar. Linus Torvalds schuf den freien Linux Kernel 1991 mit freien Entwicklungstools aus dem GNU Projekt. Als Dank stellte er den Systemkern frei, und gab der GNU-Anhängerschar damit, was sie sehnlichst erwarteten: Einen Systemkern für ihre GNU Umgebung.

Indessen fühlen sich die Unternehmen häufig durch das Fehlen eines Herstellers, der für das Produkt haftet, Hotline-Support anbietet etc. verunsichert. Wo kein Lieferant, da kein Support. Lädt man aus dem Internet eine Software down, so wird der Support meist über Mailinglisten oder Foren von Freiwilligen abgewickelt. Für professionelle Nutzung ist dies aber in der Regel nicht ausreichend. Hier müssen haltbare Servicelevel-Verträge her. Schließlich ist die Situation, etwa von einem OpenSource Guru mit Codenamen „31337 hxqr" abhängig zu sein, um zum Beispiel den Jahresabschluss ausdrucken zu können, für die meisten mittelständischen Unternehmen in Österreich kein wünschenswertes Ziel.

CD Distributoren wie SuSE oder Redhat packen primär Software auf CDs. Support darf man sich nur von den Servicefirmen der Distributoren erwarten, wobei leider weder Redhat noch SuSE professional Services in Österreich aktiv sind. Im eigenen Haus ist aber nur selten ausreichend Know-how vorhanden. Es wird versucht, das Produkt, meist eine Linux Distribution, schnell, ohne ausreichende Planung, versuchsweise einzusetzen. Dann scheitert es an fundiertem Unix-Know-how, fehlender Planung und Machbarkeitsstudien.

Eigenes Know-how oder Dienstleister

Lösungen, die ein Dienstleister speziell für seinen Auftraggeber erstellt, sind oft deutlich besser angepasst, eignen sich für aktuelle Probleme, und stellen sich oftmals günstiger dar.

Beim Kostenvergleich mit kommerzieller Software darf nicht vergessen werden, dass auch die kommerzielle Software implementiert werden will. Zwar lässt sich kommerzielle, im schmucken Paket erworbene Software oftmals leichter installieren als Open Source, der Betriebsaufwand hingegen ist oft sogar höher.

Patches und Fixes erscheinen später, der Nutzer ist vom Softwarehersteller abhängig - schließlich hat nur der Hersteller den Quellcode, kann nur der Hersteller Fehler beheben. Bei OpenSource Anwendungen kann jeder, entweder der Nutzer (seine Mitarbeiter) selbst, oder ein Dienstleister, die Änderungen erledigen. Für viele Anwendungsgebiete bietet die freie Softwareszene leistungsfähige Alternativen zu kommerzielle Anbietern. Portale wie Freshmeat (http://www.freshmeat.net) bieten gleich einem Katalog Überblick über die verfügbaren Anwendungen.

Offen mit GPL/LGPL

Entgegen landläufiger Irrmeinungen ist offener Sourcecode alleine aber noch nicht frei. Der OpenSource Bereich gliedert sich in vielfältige Lizenz-Varianten, die sich von der Nutzungsmöglichkeit her unterscheiden. Von der kommerziellen Software mit Quellcode, der zwar eingesehen, aber nicht verändert werden darf, bis hin zum vollkommen frei verwendbaren System ist alles an Lizenzen möglich.

Von OpenSource Software spricht man vor allem dann, wenn die Programme unter der GNU Public Licence lizensiert werden. Diese Lizenz garantiert, dass das Urheberrecht bei den Autoren bleibt, erlaubt jedoch die unentgeltliche freie Nutzung in jeder Hinsicht. Ausdrücklich erwünscht sind Erweiterungen der Software, die auch Nutzer selbst vornehmen können. Doch ebenso wie die freie Software selbst ist auch die abgeleitete Software („derived work") offen zu halten, der Allgemeinheit zu widmen, und kostenlos weiter zu geben.

Bei den Lizenzen der Free Software Foundation (www.fsf.org), mit denen freie Software zu definierten Konditionen publiziert wird, verbleiben dagegen kommerzielles Nutzungsrecht und Urheberrecht beim Autor; nicht-kommerzielle Nutzung (auch in Unternehmen) ist erlaubt; lediglich der Verkauf der Software als Produkt ist unzulässig, das Mitliefern jedoch erlaubt, sofern der Quelltext und die Lizenz beiliegt.

Motivation, Ziel

Warum aber schenkt jemand Software her? Die Antwort ist einfach, liegt auf der Hand. Software wird hergeschenkt, (z.B. unter der GPL offen lizensiert), wenn sie nicht Kerngeschäft des Herstellers ist. Zum Beispiel stellen Universitäten die Ergebnisse ihrer Forschungsarbeiten oft unter der GNU GPL zur Verfügung - Kerngeschäft ist Forschung und Lehre an sich, nicht Softwareentwicklung. Auch Unternehmen stellen, unter gewissen Umständen, ihre Produkte unter der GPL zur Verfügung. Ist etwa der Vertriebsaufwand für ein Produkt so groß, dass sich keine Gewinne erzielen lassen, kann die Freigabe eine Lösung sein; Netscape etwa stellte seinen Browser Mozilla unter der MPL, einer freien Lizenz, zur Verfügung.

Auch wenn Support und Service Grundlage des Geschäftes sind, kann die Software freigestellt werden. So wird etwa MySQL als Datenbank vom gleichnamigen Unternehmen frei lizensiert. Umsätze erwirtschaftet das schwedische Unternehmen MySQL AB von Kunden, welche die Datenbank als integralen Produktbestandteil ihrer Produkte mitliefern, sowie von Serviceverträgen und Auftragsarbeiten.

Last but not least fördern (fast) alle Hardwarehersteller Open Source Software. Spart der Kunde Lizenzkosten beim Erwerb der Software, hat er mehr Budget für die Hardware übrig. Je mehr Hardware der Kunde kauft, desto besser für den Hardware-Anbieter. Welche Software drauf läuft ist hierbei auch für kombinierte Hard- und Softwareanbieter wie Sun oder IBM sekundär.

Linksammlung

http://www.freshmeat.net . . . . . .Softwareportal mit Open Source Software
http://www.gnu.org . . . . . .GNU Projekt
http://www.fsf.org . . . . . .Free Software Foundation

Nutzen und Vorteile von OSS

Der Anwender profitiert mehrfach von Open Source Anwendungen. Neben der Ersparnis an Lizenzkosten gibt es eine Menge an weiteren deutlich größeren Benefits. So ist die OpenSource Lösung in der Regel ausgereift. Die Berichterstattung im Internet ist frei von kommerziellen Interessen und daher objektiv.

Der offene Sourcecode wird ständig geprüft. Die Anzahl Entwickler, die mit ihrem gesammelten Know-how Einfluss auf den Entwicklungsprozess der Produktes nehmen können, ist um ein Vielfaches größer als bei kommerziell entstandenen Produkten. Der frei verfügbare Quelltext ermöglicht eine leichte Integration von anwenderspezifischen Erweiterungen. Neue Features können eingebaut werden, um spezielle Probleme direkt zu adressieren. Anstatt die eigenen Erweiterungen ewig weiter zu warten, und selbst an neue Versionen der Basissoftware anzupassen, gibt es auch hier einen weiteren Weg. Die Erweiterung kann „kontributiert", beigesteuert, werden. Die erstellte Erweiterung wird an den Entwickler der Software gesendet. Akzeptiert dieser (nach Sichtung des Quelltextes) die neuen Zusätze, kümmern sich mit ein wenig Glück in Zukunft auch andere Entwickler um die weitere Wartung - eine Win/Win Situation.

Die Fähigkeit der Software wurde erweitert, das spezifische Softwareproblem behoben und gleichzeitig auch das Feature-Set der Softwarelösung für andere Nutzer ausgeweitet. Somit entwickelt die Software sich über ein evolutionäres Ausleseverfahren weiter. Benötigte Features werden realisiert und integriert.

Die Software ist direkt am Bedarf orientiert. So wurde etwa das freie Betriebssystem Linux jahrelang auf den Einsatz als Webserver mit Apache als Webserver-Software optimiert; Linux ist daher heute eine sehr performante Plattform für Apache.

Die Vielzahl von Entwicklern in erfolgreichen OpenSource Softwareprojekten bringt aber weitere direkte Vorteile. Man kann davon ausgehen, dass weitaus mehr Programmierer pro Codezeile ihr Know-how einbringen, sei es durch Reviews oder durch Neuschaffung von Code, als bei vergleichbaren kommerziellen Anwendungen - die in der OpenSource Welt oftmals eingesetzte Manpower wäre schlichtweg finanziell nicht mehr zu vertreten. ❑

Peter-Paul Witta ist technischer Leiter der Cubit Gmbh; einem der größten österreichischen Open Source-Dienstleistungsunternehmen.
(http://www.cubit.at)

Linux im Unternehmenseinsatz

Dem weltweiten Trend zur Open Source Software zollt auch die Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung, ADV, seit geraumer Zeit gebührliche Aufmerksamkeit.

Florian Floderer

So fand nach etlichen Linux-Workshops eine von hochkarätigen EDV-Leitern sehr gut besuchte ADV-Veranstaltung in den Räumen von IBM statt, die „Linux - ist es eine Alternative zum unternehmensweiten Einsatz?" zum Thema hatte.

DI Jürgen Million, Direktor für Hardware der IBM Österreich, umriss zuerst die Wertigkeit des freien Betriebssystems, das zusehends in den Unternehmen an Boden gewinnt und auf jeder Plattform läuft. Die Offenheit von Linux begünstige den neuen und innovativen Einsatz der Technik. Die meisten großen Systemhäuser bieten Linux-Leistungen an. IBM hat eine klare Linux-Strategie entwickelt und seine Server - xSeries, pSeries,iSeries und zSeries bis zum eigenen Linux-Mainframe - besonders Linux-freundlich angepasst. Auch die großen Software-Pakete wie die Datenbank DB2, die Netzwerksoftware Tivoli, Lotus, WebSphere und die Spracherkennung sind schon unter Linux verfügbar.

Dr. Richard Plasun, Systemspezialist für Linux auf IBM-Plattformen machte mit launigen Worten und wohl untermauerten Gegenbeweisen landläufigen Vorurteilen gegen Linux den Garaus. Peter-Paul Witta,

„Die Offenheit von Linux begünstigt einen neuen und innovativen Einsatz der Technik." - DI Jürgen Million, Direktor für Hardware der IBM Österreich

technischer Leiter der Cubit, begann mit einem kurzen historischen Rückblick über Entstehung und Entwicklung der Open Source-Bewegung und heute verfügbare Produkte und Dienstleistungen. Erfahrungen aus erfolgreichen Open Source Projekten sowohl des großen Weltkonzerns als auch des heimischen Open Source Dienstleisters leiteten eine angeregte Frage-/Antwortrunde ein.

Tiqit: Handheld mit PC-Technologie

Der „eightythree“ von Tiqit ist der erste serienreife PC im Handheld-Format.

Adolf Hochhaltinger

Er verwendet PC-Betriebssysteme und PC-Programme und läuft wahlweise unter Windows oder Linux. Er verbindet die kleinen, „taschenfreundlichen“ Abmessungen der bisherigen PDAs mit der Funktionalität und Software-Verträglichkeit eines „ausgewachsenen“ PCs.

Der „eightythree“ ist ein voll funktionsfähiger x86 PC in der Größe eines „Handhelds“, gebaut aus Standardbauteilen. Er kann mit einem beliebigen Standardbetriebssystem wie WindowsXP, Linux oder UNIX betrieben werden, verfügt über eine 10 GB Festplatte und einen x86 kompatiblen National Semiconductor Geode Prozessor mit 266 bis 300 MHz sowie 128 MB oder 256 MB Arbeitsspeicher.

Der Hersteller hat mit dem Gerät vor allem den Businessmarkt im Visier. „Dieses Produkt wird die Verbreitung von Handhelds in Unternehmen weiter beschleunigen“, erklärte Ian Blasch, CEO von Tiqit. „Das Gerät hat alle Funktionen eines PCs oder Laptops, es ist nur kleiner und mobiler.“ Die Bedienung erfolgt über die integrierte Tastatur sowie einen Micro-Joystick mit zwei Maustasten. Tiqit hat das Gerät mit einem Steckplatz für Secure Digital Cards sowie einer USB-Schnittstelle ausgestattet. Das eingebaute Vier-Zoll-Display erreicht eine Auflösung von 640 x 480 Pixel.

Der Anwendung entsprechend misst der eightythree 13,7 x 10,2 x 2,8 Zentimeter und bringt rund ein halbes Kilogramm auf die Waage. Der Akku liefert Energie für vier Stunden Betrieb. Wann der Mini-PC auf den Markt kommt und wie viel das Gerät kosten soll, wurde allerdings noch nicht bekannt gegeben. Weitere Info im Internet unter
http://www.tiqit.com

Dell und Microsoft: Infiniband-Technologien

Ab sofort entwickeln Dell und Microsoft gemeinsam hochleistungsfähige Infiniband-Technologien für Enterprise-Server.

Dell und Microsoft arbeiten bei der Entwicklung von Hard- und Software-Komponenten für standardisierte Infiniband-Lösungen verstärkt zusammen. Infiniband stellt dedizierte Kanäle für den Datentransfer bereit und sorgt für einen sehr hohen Datendurchsatz bei Rack-Servern, Storage- oder anderen Netzwerk-Komponenten.

Die Entwicklungsabteilungen beider Unternehmen definieren Rahmenrichtlinien für die Unterstützung von Infiniband. Ziel dabei ist, die neue Technologie nahtlos in bereits bestehende Fibre Channel- und Ethernet-basierende Rechenzentrums-Infrastrukturen zu integrieren.

Dell stellt Microsoft dabei PowerEdge-Server, die mit Intel Xeon-Prozessoren ausgestattet sind, für dessen Software-Entwicklungsaktivitäten zur Verfügung. Dell plant, die Infiniband-Technologie in seine vor kurzem angekündigte nächste Server-Generation zu integrieren.
http://www.dell.at

dispos on the road again

Kennen Sie diese Situation? Sie sitzen im Auto, sollten dringend zu einem Termin und wissen nicht genau, wie Sie am schnellsten dorthin kommen. Umständlich hantieren Sie neben dem Fahren mit einer überdimensionalen Strassenkarte. J etzt haben Sie doch glatt die Abzweigung verpasst - der Ärger ist vorprogrammiert.

Machen Sie nicht den Weg zum Ziel: erreichen Sie es bequem auf der Überholspur mit dispos, Compaq und dem Destinator Package. Destinator, das vollwertige Navigationssystem für den iPAQ, bietet seinen Konkurrenten Paroli, egal ob in punkto Software, Speicherauslastung oder Genauigkeit. Einfachste Installation und Bedienung, Display- und Sprachanweisungen, professionelle Kartensysteme, unverzügliche Routenneuberechnung, umfassende POI-Datenbank (Point of Interest), optimale Datenkomprimierung und Vieles mehr.

Exzellente Darstellungen in Farbe sowie entsprechende Sprachführung verstehen sich von selbst. Auf Wunsch kann man sich in sechs verschiedenen Sprachen von Tür zu Tür navigieren lassen. Wurde bei der Fahrt eine Anweisung versehentlich missachtet, berechnet Destinator unverzüglich eine Alternativroute. Darüber hinaus bietet das Menü zahlreiche Möglichkeiten bei der Adressenrecherche, erlaubt die Wahl der schnellsten oder kürzesten Strecke, oder lässt bis zu 4000 Zielorte speichern.

Die letzten 15 gefahrenen Routen kann man übrigens direkt abrufen. Mit zusätzlichen Features wie einer umfassende POI-Datenbank (Point of Interest), die zuverlässig zu anliegenden Hotels, Sehenswürdigkeiten, Tankstellen und anderen Sonderzielen führt, ist noch nicht genug: Destinator bietet sogar Detail-Informationen zu den jeweiligen Lokalitäten. So lässt sich beispielsweise nicht nur nach anliegenden Restaurants recherchieren, sondern auch nach deren kulinarischen Schwerpunkten sowie Reservierungs-Telefonnummern. Um eine noch individuellere Datenverwaltung zu ermöglichen, wird in absehbarer Zeit eine Verknüpfung mit Microsoft Outlook möglich sein.

Übrigens: bei dispos computersysteme gmbh gibt es derzeit die destinator - ipaq3760 bundle promotion zum aktionspreis von € 1.320,- (inkl. Mwst).

computersysteme gmbh
dispos
the internet security company

dispos computersysteme gmbh
Ketzergasse 208A, 1230 Wien
Tel. 01/8798063-0
E-Mail: office@dispos.com

Die neue Generation von Kassenrechnern

Nachdem die Computerindustriealisierung begonnen hat, hat auch der Computer bei den Kassensystemen zögerlich Einzug gehalten.

Dieter Tinhof

Zu allererst wurden Computer, mit einer adaptierten Software und einem kleineren Monitor verwendet, der zusätzlich je nach Bedarf aufgerüstet wurde und den Standardkassen aufgrund der vielen Möglichkeiten doch überlegen war.

Als zweite Generation kann man den Einsatz von Mini oder Book PCs bezeichnen, hier wurde schon auf spezielle Anforderungen für die Anwendung im Kassenbereich Rücksich genommen und die Geräte waren bzw. sind mit 4 seriellen Schnittstellen standardmäßig ausgestattet und es wurden bereits TFT Touch Displays mit entsprechender Software eingesetzt.

Die dritte Generation sind vollständige Systeme, speziell für den Einsatz im POS Bereich entwickelt und beinhalten vom Rechner bis zum TFT Touch Display alles auf engstem Raum, da in den meisten Geschäften nur ein begrenzter Platz für das Kassensystem vorhanden ist.

Bislang waren diese Geräte nur mit relativ schwacher CPU Leistung verfügbar und auch nur in Standard Plastikgehäusen, was den professionellen Ansprüchen in diesem Bereich nicht vollständig genügte.

Nun sind die neuesten Geräte mit einer CPU Leistung von über 800 MHz verfügbar und man hat sie in ein Aluminium Drukkgussgehäuse verpackt, was den professionellen Ansprüchen für den POS Bereich sicher gerecht wird, denn es ist so robust, das es sogar für industrielle Anwendungen in Produktionsbereichen eingesetzt werden kann und zusätzlich ist durch das Metallgehäuse die Wärmeableitung nicht mehr das Problem wie bei Plastikgehäusen.

Des weiteren enthalten diese Systeme bereits standardmäßig 4 serielle Schnittstellen, USB Schnittstelle sowie den Netzwerkanschluss, es ist der Anschluss zum öffnen der Kassenlade integriert sowie der Anschluss für ein Kundendisplay. Zusätzlich gibt es die Möglichkeit ein zweites vollwertiges TFT Display, das über einen Dual VGA Ausgang angesteuert wird anzuschließen oder sogar ein zweites Touch Display, dies würde es ermöglichen, parallel zur Kassenfunktion Werbung für Kunden bis hin zu Werbevideos ablaufen zu lassen oder im Zuge einer Art von Selbstbedienung könnte der Kunde selbst Eingaben tätigen.

Durch die Integration aller Komponenten in einem Gehäuse gibt es keinen Kabelsalat mehr und damit wird auch eine potentielle Fehlerquelle der vielen Steckverbindungen ausgeschaltet und der Einsatz von Standardcomputerkomponenten hält auch die Kosten in Grenzen und ermöglicht eine kostengünstige Wartung und einfache Reparatur im Fehlerfall, der normal nicht eintreten sollte.

Die größere Rechenleistung ist durch die Integration von weiteren Funktionen wie z.B. die Steuerung von Schankanlagen im Gastgewerbe, die automatische Lagerverwaltung bei Kleinbetrieben, etc. erforderlich.

Damit ist es dem Kunden möglich, vom autarken System bis hin zu einem integrierten Netzwerk mit beliebig vielen Eingabestationen alle Konfigurationsmöglichkeiten abzudecken, desgleichen kann natürlich für einen kleinen Händler von der Lagerverwaltung bis hin zur Disposition und Buchhaltung alles auf einem System als voll integrierte Lösung durchgeführt werden.

Der Trend für die Dateneingabe geht eindeutig zum Touchdisplay, denn dies ist die einfachste Methode zur Bedienung und auch für das Personal zum Erlernen und Bedienen. Man kann die entsprechenden Eingaben bildlich darstellen, und wie heißt es doch „ein Bild sagt mehr als tausend Worte". Dadurch ist die Bedienung solcher Systeme ganz einfach zu lernen. Sogar die neuen Betriebssysteme von Windows haben bereits eine Eingabetastatur für Touchsysteme integriert.

Im Gastgewerbe, in Bäckereien, in Blumengeschäften, in Apotheken sind diese Systeme bereits erfolgreich im Einsatz, es kommen täglich neue Anwendungen hinzu und die neue erweiterte Hardware fordert nun wieder die Softwareentwicklung zur Ausnutzung aller neuen Möglichkeiten und Varianten und man darf auf diese Ergebnisse gespannt sein.

Ing. Dieter Tinhof leitet das Büro der Adasys GmbH in Österreich, http://www.ADASYS.de

Designpreis für Samsung LCD

Mit den beiden „Designed by F.A. Porsche" Monitoren SM 151P und SM 171P hat Samsung den begehrten „iF Design Preis" gewonnen.

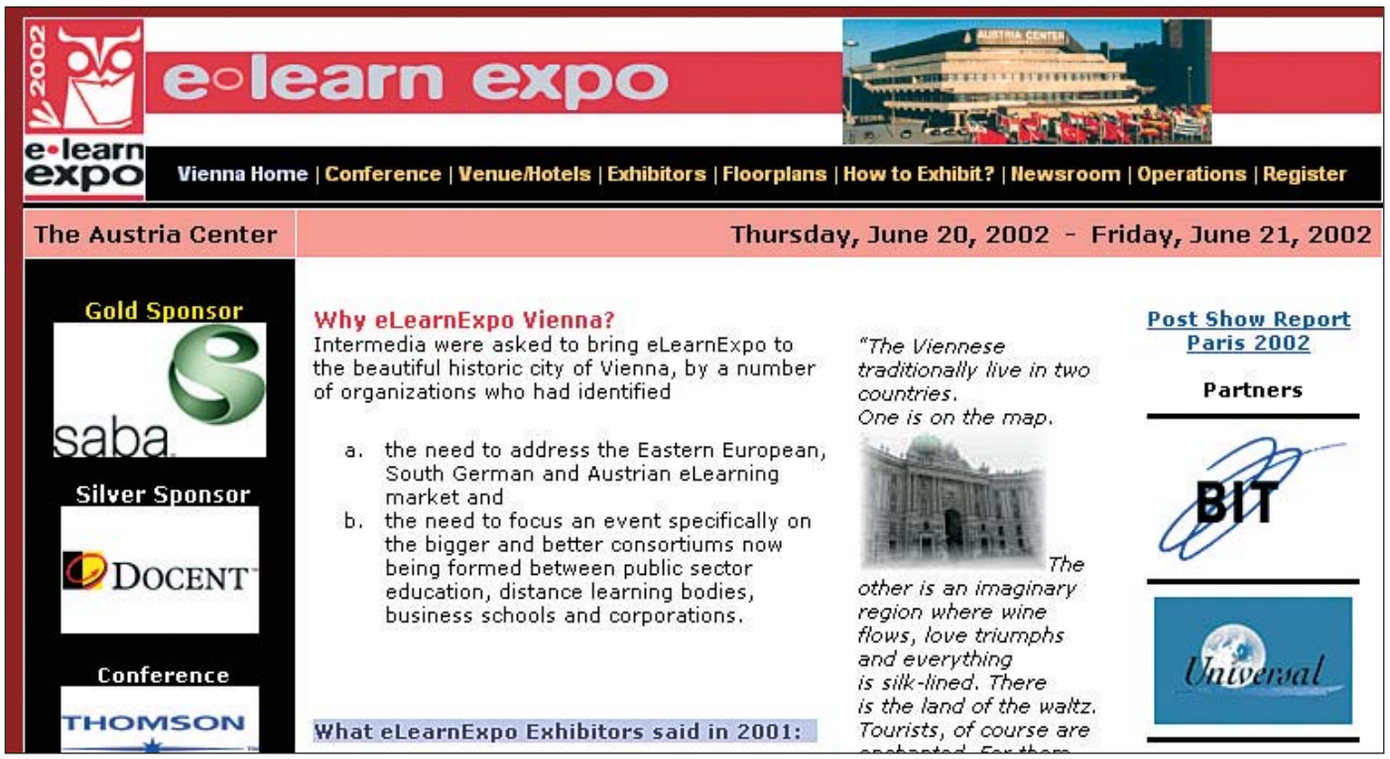
Der „IF Design Preis" zählt zu den bedeutendsten Designwettbewerben der Welt und verzeichnet in jedem Jahr mehr als 1.800 Anmeldungen aus 30 Ländern. Die internationalen Top-Designer in der Jury wählen nicht nur die jeweiligen Preisträger aus, sondern stehen mit ihren Namen für die besondere Stellung von iF und das als Qualitätszeichen bekannte iF Label.

Den beiden in elegantem Schwarz und Silber gehaltenen TFT's wurde in der Design-Schmiede „F.A. Porsche" durch und durch der unverkennbare Porsche-Look mitgegeben. Dies zeigt sich vor allem bei den Lüftungsschlitzen, die sofort Assoziationen mit den Linien eines Sportwagens heraufbeschwören. Die zylindrische Rückwand verleiht den Monitoren zusätzlich eine extrem flache Optik, welche durch die erwähnte schwarz/silbrige Farbgebung noch verstärkt wird.

„Es ist unser Bestreben, dem TFT-Kunden einen echten Mehrwert zu bieten. Mit den beiden SyncMaster 151P und 171P Modellen haben wir nun auch TFT-Monitore im Programm, die neben neuester und innovativster Technologie sowie maximaler Funktionalität

auch über ein einzigartiges F.A. Porsche Design verfügen," erläutert Jong Won Park, Senior Vice President Visual Display Division bei Samsung Electronics.

http://www.samsung.at



„eLearnExpo“ in Wien

Vom 20 bis 21. Juni findet im Austria Center Vienna die eLearnExpo statt - Europas größte Kongress-Messe zum Thema E-Learning.

E-Learning boomt. Nach neuesten Zahlen umfasst der gesamte Ausbildungs- und Trainingsmarkt in Westeuropa rund 300 Milliarden US-Dollar. Der E-Learning-Anteil an diesem Kuchen wird derzeit auf rund 4 bis 5 Milliarden US-Dollar geschätzt - Tendenz stark steigend.

Der Vorteil des E-Learnings liegt vor allem auch darin, so Sally-Ann Moore, Managing Director der eLearnExpo, dass mit E-Learning nicht nur Wissensvermittlung und Lernen sehr flexibel abgedeckt werden können, sondern dass es auch das „on-the-job“-Lernen unterstützt. Schließlich würden 85% der Fertigkeiten in Ausübung der jeweiligen Tätigkeit erworben und nicht im Seminarraum.

Die eLearnExpo versteht sich als Plattform für die neuesten Entwicklungen in der E-Learning-Branche - vom öffentlichen und akademischen Bereich über den Business-Einsatz bis zur privaten Nutzung.

Themen der Messe und des Fach-Kongresses sind unter anderem:

- E-Learning zur Persönlichkeitsbildung
- Fallbeispiele aus Mittel- und Osteuropa
- Best Practice Beispiel aus dem europäischen Bildungswesen
- Neue Technologien und Standards
- Marktstudien

Die Veranstaltung fand bereits in mehreren anderen Städten statt, darunter Paris, Amsterdam und Hongkong. Für Wien werden rund 50 bis 60 Aussteller und bis zu 5.000 Besucher erwartet. Unter den Ausstellern befinden sich eine ganze Reihe namhafter Anbieter wie Docent, IBM, NetG, Oracle, Saba, Smartforce, Sun, Toshiba.

Fallbeispiele aus aller Welt

Einen wichtigen Stellenwert im Rahmen des Kongresses nehmen die nationalen und internationalen Fallbeispiele ein. Internationale Case Studies werden unter anderem den unternehmensweiten Einsatz - bis zu 100.000 User - von E-Learning in Unternehmen wie British Telecom, Schlumberger, Telecom Italia, Nokia, NIKE beleuchten.

In der „lokalen Gruppe“ werden Projekte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz präsentiert, unter anderem von Siemens. Zwei Schwerpunkte widmen sich hier E-Leaning-Projekten im Call Center- und im Finanzsektor.

Die Kongress-Keynote wird Dr. August-Wilhelm Scheer, von der Saarländischen Universität halten, der der Frage nach den soziökonomischen Einflüssen von E-Learning auf den europäischen Wirtschaftsraum nachgehen wird.

„Wien als E-Learning-Standort positionieren“

Die eLearnExpo wird vom BIT (Büro für Internationale Forschungs- und Technologiekooperation), dem Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur, dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit und dem Techgate Vienna unterstützt.

Das BIT hatte wesentlichen Anteil daran, dass die Veranstaltung nach Wien geholt werden konnte. Es unterstützt die eLearnExpo als Drehscheibe zwischen Initiativen und Projekten der Europäischen Kommission und den Wirtschaftspartnern.

Die Veranstaltung soll, wie es Prof. Manfred Horvat, BIT Geschäftsführer formuliert: „Den Österreichern einen professionellen Einblick in diese Wachstumsbranche ermöglichen und Wien als E-Learning-Standort positionieren.“ Unter anderem wird das BIT auch das Projekt „Universal“ vorstellen: eine europäische „Börse“ für multimediale, akademische Lehrinhalte.

KMU vermehrt Interesse an E-Learning

Am Standort Wien interessieren neben der Ostnähe aber auch die Pionierleistungen, die hierzulande im E-Learning-Bereich bereits erbracht wurden.

So zählt beispielsweise das WIFI Österreich auf europäischer Ebene zu den führenden E-Learning-Anbietern. „Dabei sehen wir in den letzten Monaten eine verstärkte Nachfrage aus dem KMU-Bereich für dieses Angebot“, zeigt Mag. Horst Krieger, Leiter der E-Service-Unit beim WIFI Österreich die Trends auf. „Für die KMU ist ja neben den Kosten die flexible zeitliche Planung der Weiterbildung der entscheidende Punkt.“ ❑

http://vienna.elearnexpo.com

www.elearnexpo.com

performance + progress = eLearning

2002
e·learn expo
vienna
20-21 june 2002
The Austria Center

Die eLearnExpo, Europas führende eLearning Veranstaltung, findet dieses Jahr erstmals in Wien statt. Auf dieser Messe sind die etablierten Weltmarktführer ebenso vertreten wie aufstrebende, innovative Firmen. Parallel zur Messe findet eine internationale, hochkarätig besetzte Konferenz statt, auf der die jüngsten Entwicklungen in dieser dynamischen Branche präsentiert werden – sowohl im privaten wie im öffentlichen Sektor. Die Messe ist – bei freiem Eintritt – ein "Muß" für alle Fachleute im Aus- und Weiterbildungsbereich und in der Personalplanung. Besuchen Sie noch heute unsere laufend aktualisierte Homepage mit Informationen zum Konferenzprogramm, den Ausstellern, Neuigkeiten rund um eLearning und der Möglichkeit, sich online zu registrieren.

for more details about the conference, early booking and group discounts, contact Sally-Ann Moore, Conference Director by email at: sally@elearnexpo.com for general telephone enquiries call Julia Gibson on: +44 207 596 5076 – Intermedia Exhibitions and Conferences

EXHIBITORS/SPONSORS

saba
GOLD SPONSOR

THOMSON NETg
CONFERENCE SPONSOR

trainingfox

BIT

Universal

CEDEFOP

Vienna

www.bildung.at

bmbwk

VIENNA

Jetzt anmelden

Um Ihren Besucherausweis vorab per Post zu erhalten, faxen Sie bitte untenstehendes Formular ausgefüllt an
+44 (0) 207 900 2663

☐ **Ja, bitte schicken Sie mir einen kostenlosen Besucherausweis für die eLearn Expo Wien vom 20. bis 21. Juni im Austria Center**

NAME | FIRMA

STRASSE | ORT

LAND | POSTLEITZAHL

TELEFON | FAX

EMAIL

☐ **ja, ich interessiere mich auch für die parallele Konferenz. Bitte senden Sie mir das Konferenzprogramm zu.**

Monitor sprach mit dem ersten europäischen Experten, der Feng Shui an unsere westliche Kultur anpasste. Der Österreicher Günther Sator, Bestsellerautor und Begründer der Feng Shui Academy in Mondsee, ist heute einer der führenden westlichen Berater für Banken, Gewerbebetriebe und Privatkunden.

Dimitri Ikonomu

Der Feng Shui-Experte Günther Sator in der Nähe seiner Feng Shui Academy am Mondsee.

„Wir brauchen weder Arbeitslegebatterien noch Arbeitswohnzimmer, sondern inspirierende Arbeitsplätze."

In den Prospekten der bekannten Möbelhersteller taucht immer häufiger der Name Feng Shui auf. Das wäre vor Jahren doch unmöglich gewesen.

Auf jeden Fall. Vor fünf Jahren wäre das ein Unding gewesen. Früher waren in der modernen Bürowelt allein das Design und die Funktionalität ausschlaggebend. Das Bewusstsein des normalen Bürgers hat sich mittlerweile verändert, viele erkennen, dass zwar viel neu gebaut und eingerichtet wird, aber viele Arbeitsplätze so gestaltet werden, dass sie einfach nicht harmonisch sind.

Ist die neue Generation sensibler?

Ja, die Menschen geben sich nicht mehr einfach mit Vorgefertigtem zufrieden. Viele fragen sich, auch auf ihren Arbeitsplatz bezogen: „Fühle ich mich wohl hier?" Feng Shui bringt uns wieder ins Bewusstsein, dass es nicht nur eine linke, rationale, sondern auch eine rechte, emotionale Gehirnhälfte gibt. Das Ausgeglichene, die Balance ist das Thema, nicht das Einseitige. Das Rationale ist genauso wichtig wie das Emotionale, es braucht aber beides.

Stoßen Sie, wenn Sie Firmen beraten, manchmal an Grenzen oder sind Korrekturen immer möglich?

Die durchschnittliche westeuropäische Firma nutzt nur einen Bruchteil von dem Potential und den Ressourcen, die sie eigentlich hätte. Sobald eine Offenheit in einem Unternehmen da ist, kann ich subtil neue Möglichkeiten zeigen. Oft muss nur eine Kleinigkeit verändert werden, aber diese Kleinigkeit hat Folgewirkungen, etwa auf die Kommunikation im Unternehmen. Wir wissen, neun Zehntel unserer Wahrnehmung ist emotional unbewusst, nicht rational bewusst. Rational kann der Arbeitsplatz gut sein. Aber wenn hinter dem Mitarbeiter der offene Flur ist oder die Tür zum Lift oder zum Chef und permanent Leute rein und raus laufen, dann wird der Mitarbeiter emotional unbewusst irritiert sein. Folge: Er kann sich nicht gut konzentrieren, ist ständig abgelenkt, seine Leistungsfähigkeit nimmt ab. Vielleicht zieht es ihn immer wieder zur Kaffeemaschine, zum Kopierer oder irgendwoanders hin, weil er es zu lange an seinem Arbeitsplatz nicht aushält. Durch die Veränderung seiner Arbeitsplatzposition kann das Problem gelöst werden.

Wie stehen Sie zu Großraumbüros und Call Center?

Man geht heute her und versucht durch Großraumbüros Kosten zu reduzieren. Der Mensch wird so behandelt, als funktioniere er auf Knopfdruck, wie ein Mikrochip. Büromitarbeiter als Funktionseinheiten in Arbeitslegebatterien - das hätten zwar viele Unternehmer gerne, kann aber niemals funktionieren, weil wir halt emotionale Wesen sind. Viele Arbeitsplätze werden oft aus Ignoranz falsch gestaltet. Es geht um Einheiten mit so und so vielen Quadratmetern und einer guten Belichtung, dazu kommt noch ein bisschen Ergonomie, und das war's. Und um einen Privatbereich zu schaffen, den jeder von uns braucht, stellt man Trennwände vor die Mitarbeiter, das heißt man schafft vorne eine Blockierung, was negative Auswirkungen hat auf die Motivation und Perspektive der Menschen. Folge: Die Büromitarbeiter beginnen sich einzubunkern, weil sie sich irritiert fühlen. Sie versuchen, mit möglichst geringem Aufwand durchzukommen und ihre Zeit von 8 bis 17 Uhr abzusitzen. Feng Shui kann das Individuum stärken. Das heißt jetzt nicht ein Wohnzimmer schaffen. Es geht eher um fundamentale Dinge wie die richtige Position; ein Mitarbeiter darf etwa nie mit dem Rücken zur Tür sitzen.

Sie sprechen in ihrem Buch von dem berühmten Brett vor dem Kopf.

Das sind ganz banale Dinge. Wir brauchen einen weiteren Blick, der nicht direkt vor ei-

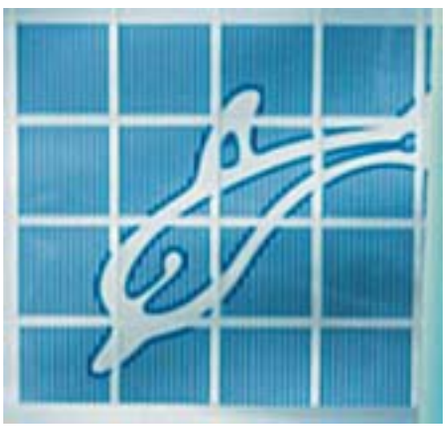
ner Wand oder dem bekannten Brett aufhört. Büromitarbeiter brauchen starke, so genannte „Power Plätze". Ein Unternehmer schadet sich doch selbst, wenn er seine Mitarbeiter auf schwache Plätze setzt. Es sind letztendlich seine Ressourcen, die er vergeudet.

Es gibt doch auch gute Entwicklungen. Die Transparenz, die immer stärker in der modernen Bürowelt umgesetzt wird, ist doch positiv?

Eine Firma, die alles offen und transparent macht, erzeugt zunächst einmal Dynamik, und das ist gut. Wird aber zuviel geöffnet, dann entsteht zwangsläufig auch Unruhe. Dann ist das normale Maß der Klarheit und der guten Belichtung, überschrieben mit Transparenz, überschritten. Die Mitarbeiter bekommen ein unwohles Gefühl und denken: „Ich werde ständig kontrolliert und habe keinen Platz mehr hier." Kein Mensch kann nur nach außen hin leben. Es geht also wieder um die Balance: öffnen ja, Transparenz ja, aber mit Maß und Ziel. Viele Unternehmer machen den Fehler, dass sie allein Designansprüchen gerecht werden wollen; das Prestige nach außen ist für sie wichtiger als die emotionalen Bedürfnisse ihrer Mitarbeiter. Ich erlebe es sehr häufig, dass eine Firma um- oder neubaut, umzieht und plötzlich steigt die Kündigungsrate. Das war zum Beispiel der Fall eines großen Verlagshauses in München, das seine kuscheligen dezentralen Strukturen, die auf die Stadt verteilt waren, aufgab. Alle Mitarbeiter zogen in einen großen, zentralisierten Glaspalast ein. Überall nur Glas und dazu noch sterile Vorschriften: Niemand durfte etwas Persönliches mitnehmen, keine Bilder, keine Pflanzen, nichts. Durch diesen Mangel an emotionaler Substanz und Wärme begannen sich wichtige Firmenstrukturen aufzulösen, es entstand ein Klima des Nebeneinanders statt des Miteinanders und die Mitarbeiter klagten über die sterile Atmosphäre und mehr Stress. Altbewährte Strukturen lösten sich auf, die Kündigungs- und Burnoutrate stieg schlagartig an und ist leider seit damals durchgehend enorm hoch geblieben.

Wie stehen Sie zu den immer häufiger werdenden mobilen Arbeitsplätzen?

Ein ganz großes Problem: Jeder hat seinen Caddy, keiner hat mehr einen fixen Arbeitsplatz, jeder hat nur noch seinen Laptop-Anschluss und sucht sich seine Box. Wo sind wir denn da anders als in einer mobilen, modernen Legebatterie unter dem Deckmäntelchen des Fortschritts. Der Mensch bewegt sich zwar gerne, braucht aber gleichzeitig auch Verwurzlung, Klarheit und Orientierung. Wie entwickelt sich nun eine Firma, wo das wichtigste Gut, die Mitarbeiter, zu Nomaden werden? Das Gefühl der Betriebszugehörigkeit nimmt ab; emotionale Bindungen zum Unternehmen werden ersetzt durch die Mentalität: „Wie komme ich mit dem geringsten Aufwand durch?" Die Tatsache, dass die Mitarbeiter viel arbeiten, heißt noch lange nicht, dass das effizient und ausschließlich zum Wohle der Firma auf Dauer geschieht. Allerdings: Ein bewegliches Arbeitsumfeld hat auch Vorteile, es schafft geistige Beweglichkeit. Der Unternehmer muss nur sehen, dass er ausreichend Gegenpole schafft, die die emotionale Bindung zur Firma wieder herstellen: eine angenehme Cafeteria, gemütliche Besprechungsinseln oder auch Sozialleistungen wie einen Kindergarten für die Kinder der Angestellten. Mangelt es an Menschlichkeit gehen die Mitarbeiter in die innere Emigration, werden auch häufiger und länger krank. Die vielen Rückenprobleme kommen doch nicht nur von einer falschen Sitzhaltung, sondern auch, weil die Büroangestellten emotional überlastet und verkrampft sind.



Wo werden denn Ihrer Meinung nach die größten Fehler gemacht, in großen oder kleinen Firmen?

In beiden, Ausnahmen gibt es allerdings bei allen. Das Paradoxe dabei, ich kann das falscheste Feng Shui haben, wenn das Betriebsklima stimmt und die Mitarbeiter das Gefühl haben: „Super, ich bin stolz und freue mich, hier zu arbeiten.", kann es eine Weile ganz prima laufen. Selbst ein Büro, wo die Leute falsch sitzen, die Beleuchtung schlecht ist, kann gut funktionieren, wenn das bestimmte „Etwas" da ist, was sehr motiviert. Besser wäre natürlich, wenn alles stimmen würde, ohne allerdings hundertprozentig perfekt sein zu wollen. Feng Shui versucht das Gesamte zu sehen und ist ein Tool, das einem wachen und offenen Unternehmen in jeder Situation helfen kann.

Thema Mobbing-Opfer. Können Sie denen mit dem Tool Feng Shui helfen?

Oft ja. Es gibt Menschen, die aufgrund ihres Lebenslaufes schwächer sind und eine Opferrolle ausstrahlen. In New York hat man Gefängnisinsassen, allesamt Schwerbrechern, ein Video mit Touristen und Einkaufspassanten vorgeführt. Ihre Aufgabe war festzulegen, wen sie am ehesten überfallen würden. Unter 1000 Gefilmten wurden mit großer Übereinstimmung nahezu dieselben Personen ausgesucht; sie alle erschienen in ihrem Auftreten und Gehabe am schwächsten. Beim Mobbing im Büro überlege ich mir, wie ich jemanden, der es schwach erwischt hat, so unterstützen kann, dass er eine andere Erfahrung macht und eine andere Ausstrahlung bekommt. Fast alle Mobbing-Opfer sitzen auf schwachen Plätzen, wie etwa mit dem Rücken zur Tür und oft mit ihrer Blickrichtung weg vom Team, meist mit direktem Blick aus dem Gebäude. Diese Leute bekommen sofort eine stärkere Position, wenn sie auf stärkere und geschütztere Plätze umgesetzt werden. Dazu kommt, dass wir alle unbewusst eine Vorliebe für einzelne Himmelsrichtungen entwickelt haben. Erfolgrei-

Feng Shui am Arbeitsplatz

In Asien existiert Feng Shui, die Lehre von Wind und Wasser, bereits seit 5000 Jahren. Im Mittelpunkt der Lehre steht die Balance, die Ausgeglichenheit. Leben und Arbeiten sollten harmonisch ablaufen. Auf den Arbeitsplatz bezogen bedeutet das, ein energiereiches, inspirierendes Umfeld schaffen, das die Büromitarbeiter anregt. Auch hier ist die Balance wichtig; unser Leben besteht aus Gegensätzen, aus weiblichem Yin und männlichem Yang: Tag und Nacht, Wärme und Kälte, usw.

Kein Element darf zu stark dominieren. Büroräume und Firmenareale sollten ausgeglichen sein. Ist die Büroumgebung beispielsweise zu monoton, grau und trist, versucht modernes Feng Shui, Gegenpole zu setzen, etwa durch gezielt frische Farben. Im Mittelpunkt steht das Wohlbefinden des Menschen. Wirklich zufriedene Büromitarbeiter steigern ihre Arbeitsproduktivität erheblich. Immer mehr Unternehmen versuchen diese Erkenntnisse mit Hilfe von Feng Shui-Beratern umzusetzen. Auch die Büromöbelhersteller werben seit kurzem mit Feng Shui-Erkenntnissen in ihren Prospekten.

Die westliche Variante von Feng Shui hat sehr viel mit einfachem, gesundem Menschenverstand zu tun, der die rationale Seite genauso wie die emotionale Seite des Menschen berücksichtigt.

che Unternehmer, bei denen es gut läuft, sitzen im Büro oder bei Besprechungen instinktiv in einer ihrer Power-Himmelsrichtungen. Im Feng Shui werden diese Himmelsrichtungen „Kua-Richtungen" genannt. Diese sollte jeder Unternehmer kennen (siehe Literaturtipp).

Farben im Büro. Mehr Mut zu kräftigeren Farben, aber sehen sich die Büromitarbeiter dann nach ein paar Monaten nicht daran satt?

Mein Vorschlag ist, immer nur das tun, was gefällt und Spaß macht. Dann kann auch mal eine Wand in einem mutigen Farbton gestrichen sein. Ich rate auch nicht zu Shocking-Farben, sondern empfehle etwa in einer tristen, sterilen, lichtarmen und monotonen Umgebung ganz gezielt aufheiternde Gegenpole einzubringen; das kann ein fröhliches Bild, eine farbige Wand, ein tolles Poster, ein Wasserobjekt, eine exotische Pflanze sein. Großflächig darf es aber nicht werden, denn das würde ja heißen, dass Sie versuchen das eine Extrem mit einem anderen auszumerzen. Und damit wäre die gewünschte Balance wieder hin. Also, wenn mutige Farben, dann aber nicht gleich alles damit anstreichen.

Was empfehlen Sie für die Computerarbeit im Büro?

Wir alle kennen den angenehmen Duft der Luft nach einem Gewitter. Durch Computer im Büro wird die Raumluft energetisch geschwächt; sie wird stark verbraucht. Gesunder Menschenverstand ist hier die Lösung, man sollte einfach öfter lüften. Allerdings ist eine Klimaanlage absolut nicht dasselbe wie lüften, denn diese Anlagen sind oft reine Bakterienschleudern, die die Büroangestellten krank machen. Neben dem Lüften sind gesunde Zimmerpflanzen ideal, denn sie reinigen die Luft, werden jedoch leider oft eher als Problem gesehen: Wer kümmert sich um sie? Und sie kosten etwas. Ich zum Beispiel habe mir zwei Arbeitsplätze eingerichtet, einen normalen und einen PC-Arbeitsplatz. Da stehe ich zwar auf und gehe drei Meter, aber das ist gut, sich zu bewegen. Bewegung der Mitarbeiter fördert deren Innovationskraft und geistige Regheit.

Wie sieht Ihre Zusammenarbeit als Feng Shui-Berater mit Designern und Architekten aus?

Ich berate kleine und große Unternehmen weltweit und habe einen Pool von Leuten, die für diese Problematik offen sind. Meinen Kunden gebe ich, wenn Sie es wünschen, Kontakte zu Architekten, Designern, Lichtgestaltern, usw. Dieser Pool ist sehr wichtig, denn in der Praxis gibt es Reibungspunkte mit konservativ eingestellten Architekten und Innenraumgestaltern. Die fühlen sich in der Regel übergangen, wenn da so ein „Feng Shui-Fuzzi" daherkommt und denen auch noch sagt, was sie falsch machen.

Wie erkenne ich als Unternehmer einen seriösen oder unseriösen Feng Shui-Berater?

Ein guter Berater kann nichts versprechen, schon gar nicht, dass Sie reicher und erfolgreicher werden. Er kann nur behilflich sein, Dinge zu erkennen und versuchen, mit dem Unternehmen gemeinsam energetische Mängel zu erkennen und daraus Verbesserungsvorschläge zu erarbeiten. Außerdem hört ein seriöser Berater viel zu, fragt viel und nimmt viel auf. Er kommt nicht mit dem Anspruch daher, er würde von vorneherein schon alles besser wissen. Das Wohlergehen der Firma und der Menschen, die dort arbeiten, ist das Ziel seiner Arbeit.

Was ist Ihr persönliches Hauptziel für die Zukunft?

Gerne würde ich als Berater die ganz großen Mover dieser Welt kennenlernen und sie mit meiner Beratung unterstützen. Wenn Mercedes oder eine wichtige Regierungsinstitution intelligente Feng Shui-Lösungen in den eigenen Büros umsetzt, hat das einen gewaltigen Multiplikationseffekt.

Vielen Dank für das Gespräch.

(Buchtipp: Feng Shui am Arbeitsplatz / Günther Sator. Signum-Verlag. Wien, Hamburg. 1999) http://www.sator.at

Überzeugt aus Erfahrung

Blended Learning auf der „Personal Austria 2002", 21. bis 22. November Wien, Austria Center Vienna

Schulen statt kündigen, das ist die Empfehlung kluger Personalisten gerade für die Zeit während der Konjunkturflaute. Wer hier Mitarbeitertalente ausbaut, kann in besseren Zeiten auf qualifizierteres Personal setzen. Die Stärken und Schwächen jedes teuer rekrutierten Neuzugangs sind erst einmal unklar. Wird der Mitarbeiter firmenextern geschult, weiß der Personalist oft nicht, was er dort lernt. Hingegen kann durch Software und Internet ein jederzeit abrufbarer, firmenspezifischer Wissenspool erzeugt werden. Doch 2001 erlitt das Image des E-Learnings Schaden: Viele Firmen griffen ins breite Angebot und wussten kaum, was sie an Land zogen. Die Fachmesse für Personalisten, „Personal Austria 2002", setzt an diesem Punkt an, vom 21. bis 22. November in Wien, im Austria Center Vienna. Hier sollen Lösungen erlebbar werden, und zwar aus der Mitarbeitersicht, in den Bereichen E-Learning und Präsenz-Training. Damit trägt das Messekonzept der Tendenz zur Kombination beider Komponenten in der Weiterbildungsbranche Rechnung: Software kann getestet werden. Trainer performen auf der Aktionsfläche „Training" Teile ihrer Seminare. Der Besucher macht mit und entscheidet vor Ort über deren Qualität. In Seminaren und Vorträgen der Praxisforen wird ihm von Experten wie wie Gerhard Flenreiss von MANPOWER Knowhow vermittelt. Geht sein Interesse über den Weiterbildungsbereich hinaus, bieten drei weitere Bereiche IT-Solutions: „Personal Dienstleistungen", „Beratung" und „Softwarelösungen". Hier stellen Firmen wie die „Audi-Akademie" oder „stepstone" aus. Das interaktive Konzept der gesamten Messe sprach seit 2000 bisher 6500 Personalisten in Deutschland an. Wie dort, soll in Wien vor allem eines möglich werden: Überzeugung durch eigene Erfahrung. Ein erlebter Überblick.

spring Messe Management GmbH
Tel.: 0049/621-700190
http://www-personal-austria.at

Fragebögen & Tests für E-Learning

WinQuest erzeugt computergestützte Lernstrecken, Tests und Fragebögen mit umfangreichen Auswertungsmöglichkeiten.

Das Programm verwaltet außerdem die Fragen in einer Datenbank. Weiters besteht die Möglichkeit, durch Zugriffe auf Intra-/Internetseiten oder browserunterstützte Files, den vollen multimedialen Umfang in die Frage einzubinden.

Insgesamt stehen 19 verschiedene Fragetypen zur Verfügung, wobei unterschiedliche Testarten möglich sind. Die Punktezahlliste ist pro Frage frei bestimmbar, auch eine Zeitvorgabe ist möglich. Dank Zufallsgenerator können die Fragen auch immer wieder unterschiedliche gereiht werden beziehungsweise aus einem Fragepool entsprechend ausgewählt werden.

Natürlich bietet das Programm auch umfassende Auswertungen, Einzellisten über jeden Kandidaten, Gesamtlisten, Fragenanalysen (Prüfungsfragenevaluation), Fragebögen-Auswertung.

http://www.ict-wien.com

Enterprise E-Learning trifft auf Business Collaboration

Die META Group analysierte innerhalb einer Marktstudie „Enterprise E-Learning Organisierter Wissenstransfer - The Next Level“ den jungen Markt für Learning-Management-Systeme (LMS) im deutschsprachigen Wirtschaftsraum (DACH).

Die stetig zunehmende Globalisierung und Business-Komplexität fordert von den Mitarbeitern immer mehr Fach- und Prozesswissen zur Bewältigung ihrer Aufgaben. Darüber hinaus ist der Erfolg eines Unternehmens immer mehr von dem abgestimmten Zusammenspiel der an der Wertschöpfungskette beteiligten Personen (Mitarbeiter, Partner, Zulieferer, Kunden, etc.) abhängig. Dies bedeutet wiederum einen erhöhten zeitlichen und monetären Aufwand für den Wissensaufbau und -austausch.

Klassische Seminare und Schulungen erweisen sich zunehmend als ineffizient. Für einen gezielten Wissenstransfer mit konventionellen Lernmethoden bleibt nicht genügend Zeit. Moderne Lernplattformen als auch individuell entwickelte Lernsysteme erheben den Anspruch, diese Lücke zu schließen. In der Praxis bleibt der Business-bezogene und prozessorientierte Lösungsansatz jedoch vielfach unberücksichtigt oder besitzt zugunsten multimedialer Lernelemente eine niedrigere Priorität.

Die META Group erwartet für die kommenden Jahre eine verstärkte Nachfrage nach Learning-Management-Systemen und geschäftsprozessbegleitenden kollaborativen Lösungskomponenten. In diesem Zusammenhang etablieren sich in den Unternehmen zunehmend sogenannte Collaboration Suites oder auch Knowledge Communities. Dies geschieht zunächst innerhalb eines Unternehmens, später in Unternehmenspartnerschaften, und mündet schließlich in einem offenen Dialog zwischen Kunden, Partnern und Unternehmen. Der geschätzte Umsatzanteil von technologiebasiertem Training am weltweiten Fort- und Weiterbildungsmarkt für Unternehmen beträgt laut META Group derzeit ca. 60 Prozent.

„Bis zum Jahr 2004 wird dieses Marktsegment auf das Dreifache anwachsen sein. Unternehmen müssen bereits heute die strategische, organisatorische und technische Basis legen für die E-Learning und Collaboration-Aktivitäten von morgen, um sich auch zukünftig erfolgreich im Markt behaupten zu können“, so Marc S. Tenbieg, Consultant und META Group Experte für Information Management. Anfangs sollten ausschließlich kleinere abteilungsbezogene Lösungen implementiert werden, die nur bestimmte Einzelthemen abdecken (z.B. produktivitäts- oder prozesszentrierte Kollaboration). Laut Tenbieg entwickelt sich mit der Zunahme von Projekterfahrungswissen und der Festigung der integrativen Kompetenz in den Anwenderunternehmen ein unternehmensübergreifendes und Business-orientiertes Learning-Management-System. Dieses bildet wiederum den Backbone für Knowledge Management oder Information-Management-Initiativen.Betrachtet man den derzeitigen Anbietermarkt für Learning-Management-Systeme, so sind vor allem viele junge Unternehmen mit sehr unterschiedlichen Realisierungskonzepten vertreten. Als problematisch erweist sich die weit verbreitete Fokussierung auf individuelle und nicht standardisierte Systemlösungen sowie die Intransparenz des gesamten Anbietermarktes an sich. „Die Marktkonsolidierung der deutschen wie auch weltweiten Anbieter für Learning-Management-Systeme (LMS) entwickelt sich zügig und kann im Vergleich zum gesamten IT-Markt durchaus als überdurchschnittlich bezeichnet werden. Um dem erhöhten Wettbewerbsdruck entgegenzuwirken, beginnen führende Anbieter damit, ihr Produktportfolio vom reinen Learning-Management-System-Angebot mit z.B. Enterprise Portals, Applikationen und kollaborativen Lösungskomponenten zu erweitern und positionieren sich damit vollkommen neu“, so Marc S. Tenbieg.

„Die Marktkonsolidierung der deutschen wie auch weltweiten Anbieter für Learning-Management-Systeme (LMS) entwickelt sich zügig.“ - Marc S. Tenbieg, Consultant und META Group

Diese Entwicklung veranlasst die META Group, innerhalb einer Marktbetrachtung für den deutschsprachigen Wirtschaftsraum (DACH) Trends und zukünftige Marktentwicklungen aus Analystensicht aufzuzeigen. Darüber hinaus werden auf Basis einer umfassenden Befragung von Anwenderunternehmen die Investitionsbereitschaft im Zusammenhang mit Learning-Management-Systemen sowie die derzeitigen und zukünftigen System- und Lösungsanforderungen aus Anwendersicht im Speziellen untersucht.

Angesprochen werden mit dieser Studie vor allem auch Anbieter und Dienstleister, die an den Ergebnissen der Studie interessiert sind und sich an der Gestaltung der Studie beteiligen wollen.

http://www.metagroup.de

WIFI WIEN
WIRTSCHAFTSKAMMER

New Media Academy - Web Design Apple:
13.5.-17.7.02, 9-16.30 h , jeweils 1 Woche frei / VA Nr. 19332/041

New Media Academy - Web Design PC:
14.5.-22.10.02, 18-21.30 h
VA Nr. 18332/101

Internet Aufbaukurs - Technik & Sicherheit
4.6.02 , 9-16.30 h / VA Nr.18327/541

Publizieren im Internet - Einführung mit Dreamweaver 4
13.6. u. 18.6.02 18 - 21.30 h
VA Nr. 18140/081

Publizieren im Internet - Aufbau mit Dreamweaver 4
10.6.02 9-16.30, h / VA Nr. 18141/571

Publizieren im Internet - Bildbearbeitung mit Photoshop
25.6.u. 27.6.02, 18-21.30 h
VA Nr. 18142/041

Publizieren mit Internet Animation & Interaktion
5.7.02, 9-16.30, h / VA Nr. 18160/551

Publizieren im Internet - MS Frontpage
4. u.5.6.02, 9-16.30 h / VA Nr. 18321/561

PCU 2000/ECDL
26.6.-20.9.02, 18-21.30 h
VA Nr. 18397/141
4.7.-25.7.02, 9-16.30 h
VA Nr. 18397/681
8.7.-29.7.02, 9-16.30 h
VA Nr. 18397/721

PCU XP/ECDL
24.6.-16.7.02 9-16.30 h
VA Nr. 28197/521

PCA/PC Administrator
8.7.-30.7.02 9-16.30 h
VA Nr. 18396/571

MS Word XP Aufbau
3.6.-12.6.02, 18-21.30 h
VA Nr. 28182/021

MS Outlook XP
23. u. 24.7.02, 9-16.30 h
VA Nr. 28137/521

MS Projekt - Einführung
18.6.-11.7.02, 18-21.30 h
VA Nr. 18184/041

MS Powerpoint - Einführung
16.7.-25.7.02, 18-21.30 h
VA Nr. 18180/061

SAP R/3 Anwender - SAP R/3 Überblick (RSAPOV)
3.6.2002, 9-16.30 h
VA Nr. 18247/071

Anmeldungen:
Kundenservice 476 77/ DW 555
E-Mail: kurse@wifiwien.at
Fax 476 77/ 580

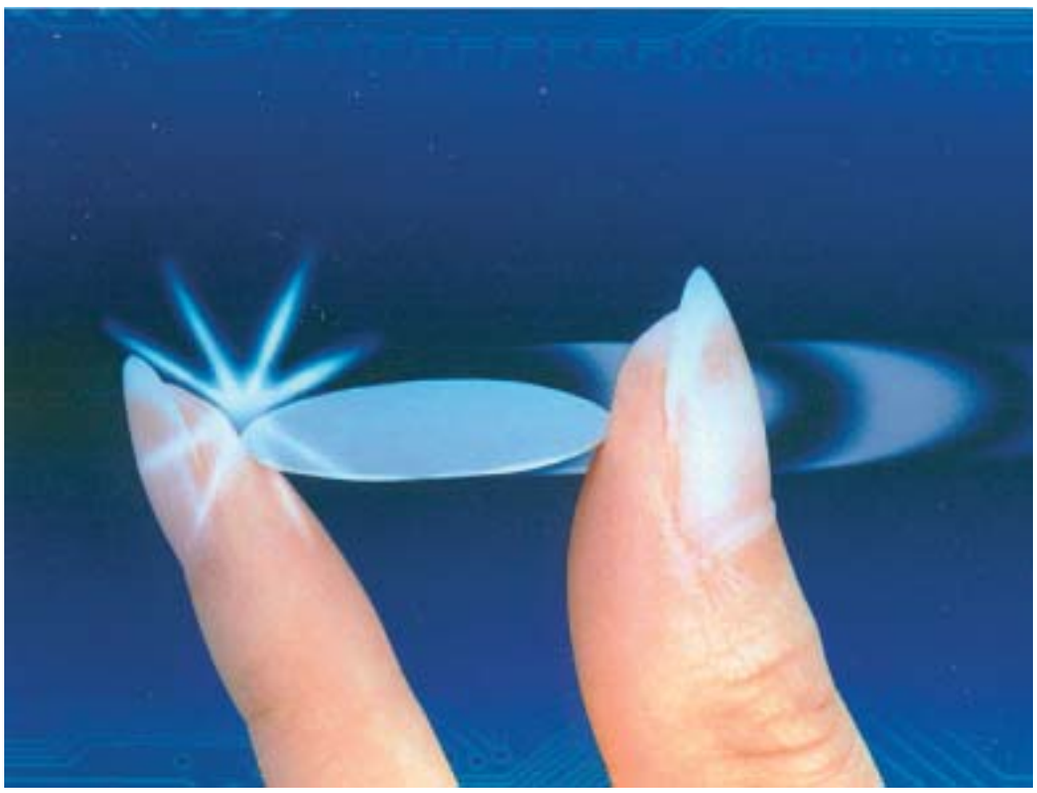
Hersteller	Produktname	TYP: Flachbett	Durchzug	Dia	Großformat	Mikrofilm	Barcode	Auflösung in dpi	Farbtiefe	Lesebereich	Interface	Software	Besonderheiten	Endpreis in EUR inkl. MwSt	Bezugsquelle
BELL & HOWELL	8080D		✔					400	S/W	A3	SCSI, Video	TWAIN, ISIS, Kofax	Max. 80 Seiten pro Minute, (max. 160 Images pro Minute duplex) Duplex, Doppeleinzugskontrolle mit Ultraschall, Option: Blindfarbe Rot, Dynamische Schwellwertregelung (ACE), ISIS-Treiber, Kofax Treiber, High End Dokumentenscanner	33.888,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
BELL & HOWELL	8125D		✔					400	S/W	A3	SCSI, Video	TWAIN, ISIS, Kofax	Max. 125 Seiten pro Minute, (max. 250 Images pro Minute duplex) Duplex, Doppeleinzugskontrolle mit Ultraschall, Option: Blindfarbe Rot, Dynamische Schwellwertregelung (ACE), ISIS-Treiber, Kofax Treiber, Imprinter, High End Dokumentenscanner	59.724,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
BENQ	Benq Scan to Web 5000E	✔						1200x2400/ 19200int.	48bit	216mm x 297mm	USB	Diverse Scan- und Bildbearbeitungssoftware	Hohe Geschwindigkeit, nur 4,5 Sekunden zur Vorschau	a.A.	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	Benq Scan to Web 7400UT	✔						2400x4800/ 19200int.	48bit	216 mm x 297mm	USB 2.0	Div. Scanning- und Bildbearbeitungstools	Twin-Photismos-Design, fünf Tasten für Web, PDA, MiraScan, OCR, Kopieren, eingebauter Durchlichtaufsatz u.a.	a.A.	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	Benq Scan-Wit 2740S			✔				2700x2700	48bit	35mm Dia/Film	SCSI	MiraPhoto-Treiber, Adobe PhotoShop 5.0 LE, Ulead PhotoExpress	Diahalterung, Filmstreifen-Halterung, PCI-SCSI-Karte, Automatische Positionierungs- und Scharfstellungstechnologie, Scannen auf Knopfdruck (One-Touch-Technologie), Kompatibel mit vielen Filmformaten, Image Advantage-Technologie	a.A.	BENQ 01/667 00 33 - 0
CANON	CanoScan D1250U2	✔						1200x2400/ 9600int.	48bit	216x297mm	USB 2.0	ArcSoft Photostudio 2000, ArcSoft PhotoBase, ScanSoft Omnipager Pro 9.0, ScanGear CS-U	Preisgünstiges Einstiegsmodell mit USB 2.0 Technologie in exklusivem Design; bis zu 4 x schneller als andere Scanner durch USB 2.0 (kompatibel zu USB 1.1); Multi-Foto-Modus, 3 Scan Buttons, QARE-Technologie	149,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	CanoScan D1250U2F	✔						1200x2400/ 9600int.	48bit	216x297mm	USB 2.0	Adobe Photoshop Elements, Canon Photo Record, ArcSoft PhotoBase, ScanSoft Omnipage Pro 9.0	Das Komplettpaket für USB 2.0 inkl. Adaptec-Schnittstellenkarte und serienmäßiger Durchlichteinheit, sowie 4 Scanbuttons, alle anderen techn. Daten wie D1250U2	279,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	CanoScan D2400UF	✔						2400x4800	48bit	216x297mm	USB	Adobe PhotoShop 5.0 LE, ScanSoft OmniPage Pro, ArcSoft PhotoBase, für Windows: Canon Photo Record, für Mac: Image Browser	Dia-Scanner für Profis mit Qualität auf High-End Niveau, exklusives Design, inkl. serienmäßiger Durchlichteinheit, 2 Scan Tasten, Canon Präzisionsoptik, FARE-Technologie (erkennt und korrigiert Kratzer und Staubpartikel automatisch)	329,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	CanoScan FS4000US			✔				400x4000	42bit	35 mm Negativ/Dia, APS	SCSI, USB	FilmGet FS 1.0, Adobe PhotoShop 5.0 LE	Desktop-Filmscanner für den Profi- und Heimbereich, scant APS-Filme, 35 mm Negative und Dias, Batch-Scanning (scannen im Stapelbetrieb), FARE-Technologie (erkennt und korrigiert Kratzer und Staubpartikel automatisch), USB und SCSI Anschluß	1.089,37,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	CanoScan N1240U	✔						1200x2400	48bit	216x297mm	USB	Adobe Photoshop Elements, ArcSoft Photostudio 2000, ArcSoft PhotoBase, ScanGear CS-U	Extrem flach durch LIDE Technologie, spezielle "Z-Lid"- Abdeckung, damit können auch Bücher problemlos gescannt werden, Multi-Foto-Modus (mehrere Fotos werden in einem einzigen Durchgang gescannt und perfekt ausgerichtet), 3 Scan Buttons	159,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	CanoScan N640Pex	✔						600x1200	42bit	216x297mm		ScanGear Toolbox CS 2.2, CanoCraft CS-P 3.8, Caere OmniPage Pro 9.0, ArcSoft PhotoStudio 2000, Adobe Acrobat Reader 4.05	Superflach und kompakt, anwenderfreundlich - ideal für Einsteiger in Heim- und Office-Bereichen	109,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	CanoScan N670U	✔						600x1200	48bit	216x297mm	USB	ArcSoft PhotoStudio 2000, ArcSoft PhotoBase, Scanear CS-U, für PC: ScanSoft Omnipage Pro 9.0, für Mac: ScanSoft Omnipage SE 9.0	Extrem flach durch LIDE Technologie, "Z-Lid"- Abdeckung, damit können auch Bücher problemlos gescannt werden, Multi-Foto-Modus (mehrere Fotos werden in einem einzigen Durchgang gescannt und perfekt ausgerichtet), 3 Scan Buttons	109,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	CanoScan N676U	✔						600x1200	48bit	216x297mm	USB	ArcSoft PhotoStudio 2000, ArcSoft PhotoBase, Scanear CS-U, für PC: ScanSoft Omnipage Pro 9.0, für Mac: ScanSoft Omnipage SE 9.0	Leading Edge-Design, exklusives Alu Sondermodell alle anderen technischen Daten wie N670U	124,90	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	CD4050		✔					300	8bit Graustufen	A4	SCSI		Bis zu 37 Images/Minute, das mobile Belegarchiv mit Netzwerktechnik, für dezentralen Archivierungseinsatz, von der Visitenkarte bis B4, speichert direkt auf CD-R, auch zum Scannen ins Netz oder E-Mail, OCR, MICR, und Barcodeerkennung integriert	10.200,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	DR2080C (erst ab 08/02 lieferbar)		✔					100-600	24bit	A4	SCSI	ISIS / TWAIN, Scansoftware, Omnipage, PAF (page analysis format)	Bis zu 40 A4 Images/Minute, USB ab 2003 geplant	ca. 1.800,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	DR3060		✔					300	8bit Graustufen	A4	SCSI	ISIS / TWAIN PixUtil Scansoftware	Bis zu 80 A4 Images/Minute, SW Grayscale, Skew correction (Software), Text enhanced mode, Auto start (Scan), NCR paper support, Scan panel (Task Bar), Prescan (Image adjustment), 300,240,200dpi scanning, Count only mode, Energy star, 3 million scans min	5.100,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	DR3080C		✔					300	24bit	A4	SCSI	ISIS / TWAIN PixUtil Scansoftware	Bis zu 80 A4 Images/Minute, Color / Grayscale, Mixed mode (Color / Monochrome), Skew correction (Software), Text enhanced mode, Drop out color, Auto start (Scan), NCR paper support, Scan panel (Task Bar), Prescan (Image adjustment)	5.976,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	DR4580		✔					600	8bit Graustufen	A3	SCSI	ISIS / TWAIN, PixView Scansoftware	Bis zu 90 A4 Images/Minute. Kombiniert einen Flachbettscanner mit einem ADF (automatischen Dokumentenfeeder). Das ermöglicht schnelles Scannen einzelner Seiten, Bücher, gebundener Dokumente, von beschädigtem Papier u.a.	10.788,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	DR5020		✔					300		A3	SCSI	ISIS/ TWAIN + Canon Scan Utility 5000	Bis zu 168 A4 Images/Minute, Visitenkarten und Schecks sowie Belege bis zum Format DIN A3, Optionen: Entwerter, Barcode-Decoder, Imprinter und rote LED-Sensoreinheit	9.360,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	DR5060F Hybridsystem		✔					300	8bit Graustufen	A3	SCSI	ISIS / TWAIN + Canon Scan Utility 5000	Scanner, Mikrofilmkamera, bis zu 168 A4 Images/Minute; sofortiger Zugriff auf die digital gescannten Dokumente, aber auch sichere Archivierung auf Mikrofilm wird in einem System kombiniert.	26.400,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0

Hersteller	Produktname	TYP: Flachbett	Durchzug	Dia	Großformat	Mikrofilm	Barcode	Auflösung in dpi	Farbtiefe	Lesebereich	Interface	Software	Besonderheiten	Endpreis in EUR inkl. MwSt	Bezugsquelle
CANON	DR5080C		✔					300/400int.	24bit		SCSI	ISIS / TWAIN + Canon Scan Utility 5000	Bis zu 168 A4 Images/Minute, technische Eigenschaften des DR-5020 nur mit zusätzliche 24-Bit Business-Farbscannen	15.480,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	MS400/MS500					✔				16mm, 35mm Mikrofilm, Fiche u.	SCSI	ISIS , PixView Scansoftware	Details auf Anfrage	a.A.	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CANON	MS800					✔		600	8bit Graustufen	16mm, 35mm Mikrofilm, Fiche ua	SCSI	ISIS, Canon Scan Utility 800, PixView Scansoftware	Bibliotheken/ Historische Archive/ Engineering, Details auf Anfrage	ab 15.900,-	Canon Ges.m.b.H. 01/661 46-0
CYPHER LAB	CPT 711 /CPT 720						✔				Infrarot, RS232		Handheld Terminal mit CCD- und Laser-Leseeinheit, geringes Gewicht und Stromverbrauch, besonders geeignet um Lagerbestände aufzunehmen (Inventur), frei programmierbar, 1MB Flash/1MB SRAM, Applikations Generator, CPT 720 Schutzklasse IP54	a.A.	Adasys GmbH Büro Österreich 0662/875 218
EPSON	Perfection 1250/Photo	✔						1200x2400/9600int.		A4	USB		Optische Dichte - 3,0 D	ab 144,62	Epson Kaufberatung 0810 200 124
EPSON	Perfection 1650/Photo	✔						1600x3200/12800int.	42bit	216x297mm	USB		Optische Dichte: 3.0, automatische Bildart Erkennung, automatische Bildausrichtung, unscharfes Maskieren, Text Enhancement Technologie (TET), Auto Area Segmentation (AAS)	ab 231,83	Epson Kaufberatung 0810 200 124
EPSON	Perfection 2450 Photo	✔						2400x4800/12800int.	42bit	216x297mm	USB 2.0, IEEE 1394 (Firewire)		Automatische Bildart Erkennung, automatische Bildausrichtung, unscharfes Maskieren, Text Enhancement Technologie (TET, Auto Area Segmentation (AAS)	493,45	Epson Kaufberatung 0810 200 124
FUJITSU	fi-4110CU		✔					300/600int.	24bit	A4	USB	TWAIN+ISIS Treiber	USB Schnittstelle, A4, 15 Seiten pro Minute, DUPLEX, Blindfarbe ROT/GRÜN/BLAU, Anwendungsbereich: dezentraler Dokumentenscanner	1.074,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	fi-4340C		✔					600	24bit	A4	SCSI, Video	TWAIN+ISIS Treiber	SCSI / VIDEO Schnittstelle, A4, 40 Seiten pro Minute, Duplex, Color, Option: Blindfarbe Rot/Grün/Blau , Dynamische Schwellwertregelung (IPC4-D), Anwendungsbereich: Dokumentenscanner	10.680,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	fi-4640S		✔					400	S/W	A3	SCSI, Video	TWAIN Treiber + ISIS Treiber	SCSI / VIDEO Schnittstelle, A3 , 45 Seiten pro Minute, Option: Blindfarbe Rot, Dynamische Schwellwertregelung (IPC4-D), Anwendungsbereich: Dokumentenscanner	10.316,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	fi-4750C		✔					400/600int.	24bit	A3	SCSI, Video	TWAIN Treiber + ISIS Treiber	Max.. 50 Seiten pro Minute, (max. 90 Images pro Minute duplex) Duplex, Option: Blindfarbe Rot, Dynamische Schwellwertregelung (IPC4D), Kofax Virtual ReScan (VRS), Doppeleinzugskontrolle, Color, Dokumentenscanner	17.909,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	fi-4750L		✔					400	256 Graustufen	A3	SCSI, Video	TWAIN Treiber + ISIS Treiber	Max. 55 Seiten pro Minute, (max. 90 Images pro Minute duplex) Duplex, 250 Blatt Feeder, Option: Blindfarbe Rot, Dynamische Schwellwertregelung (IPC4D), Kofax Virtual ReScan (VRS), Doppeleinzugskontrolle; Dokumentenscanner	15.985,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	fi-4990C		✔					400	24bit	A3	UW-SCSI	TWAIN Treiber	Max. 90 Seiten pro Minute, (max. 180 Images pro Minute duplex) Duplex, Option: Blindfarbe Rot, Dynamische Schwellwertregelung (IPC4D), Kofax Virtual ReScan (VRS), Doppeleinzugskontrolle, 1000 Blatt Feeder, Color, Hochleistungs-Dokumentenscanner	58.965,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	M3091DC		✔					300/600int.	24bit	A4	SCSI	TWAIN+ISIS Treiber	SCSI Schnittstelle, A4, 15 Seiten pro Minute, DUPLEX, Blindfarbe ROT/GRÜN/BLAU, Anwendungsbereich: dezentraler Dokumentenscanner	1.290,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	M3092DC		✔					600	10bit RGB	DIN A8 bis DIN A4	USB		DUPLEX, Farbe, DF Duplex Color (automatischer Dokumenteneinzug) und Flachbett, Farb CCD (charge-coupled device) Kamera Bildsensor, Cold Cathode Discharge Tube	2.404,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	M3092DC		✔					300/600int.	24bit	A4	SCSI	TWAIN+ISIS Treiber / Kofax Treiber	SCSI Schnittstelle, A4, 15 Seiten pro Minute, DUPLEX, Blindfarbe ROT/GRÜN/BLAU, Anwendungsbereich: dezentraler Dokumentenscanner	2.405,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	M3093GX / M3093EX		✔					400	S/W	A4	SCSI, Video	TWAIN Treiber / Kofax Treiber	SCSI (= M3093GX)oder VIDEO (= M3093EX) Schnittstelle, A4, 27 Seiten pro Minute, Option: Blindfarbe Rot, Dynamische Schwellwertregelung (IPC3), Anwendungsbereich: Dokumentenscanner	ab 5.320,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	M4097D		✔					400	256 Graustufen	A3	SCSI, Video	TWAIN Treiber + ISIS Treiber	Max. 50 Seiten pro Minute, (max. 90 Images pro Minute duplex) Duplex, Option: Blindfarbe Rot, Dynamische Schwellwertregelung (IPC4D), Kofax Virtual ReScan (VRS), Doppeleinzugskontrolle Anwendungsbereich: Dokumentenscanner	12.125,-	DICOM Information -stechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	M4099D		✔					400	256 Graustufen	A3	SCSI, Video	TWAIN Treiber + ISIS Treiber	Max. 90 Seiten pro Minute, (max. 180 Images pro Minute duplex), Dynamische Schwellwertregelung (IPC3D), Duplex, Option: Blindfarbe Rot, Kofax Virtual ReScan (VRS), Doppeleinzugskontrolle, 1000 Blatt Feeder, Hochleistungs-Dokumentenscanner	37.426,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	Scanpartner 300C		✔					300	24bit	A4	SCSI	TWAIN Treiber	SCSI Schnittstelle, A4, 10 Seiten pro Minute, Blindfarbe ROT/GRÜN/BLAU, Anwendungsbereich: dezentraler Dokumentenscanner	1.886,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
FUJITSU	Scanpartner 620C		✔					60/1200int.	24bit	A4	SCSI	TWAIN Treiber + ISIS	SCSI Schnittstelle, A4, 20 Seiten pro Minute, Blindfarbe ROT/GRÜN/BLAU, Anwendungsbereich: dezentraler Dokumentenscanner	2.579,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
HEWLETT-PACKARD	Scanjet 2200C	✔						600x1200	42bit	216x 297mm	USB		Knöpfe zum Scannen oder Farbkkopieren via HP PrecisionScan LTX bzw. HP Scanjet Copy Utility Software oder aus anderen Anwendungen mit TWAIN	99,90	Hewlett-Packard Ges.m.b.H. 01/250 00-0
HEWLETT-PACKARD	Scanjet 4470C	✔						1200x2400	48bit	216x297 mm	USB		Aktiver Durchlichtaufsatz für 35mm Negative und Dias, Scan- Foto-E-Mail- und Kopier-Taste, HP Precision Pro oder Kopierprogramm	195,-	Hewlett-Packard Ges.m.b.H. 01/250 00-0

Hersteller	Produktname	TYP: Flachbett	Durchzug	Dia	Großformat	Mikrofilm	Barcode	Auflösung in dpi	Farbtiefe	Lesebereich	Interface	Software	Besonderheiten	Endpreis in EUR inkl. MwSt	Bezugsquelle
HEWLETT-PACKARD	Scanjet 5470C	✔						2400	48bit	216x297mm	USB		Aktiver Durchlichtaufsatz für 35mm Negative und Dias, · Bearbeitungsgeschwindigkeit: Farbfoto 10x15: unter 35sec.; ganze Seite als Text: unter 45 sec.; Schwarzweißgrafik: unter 25 sec, Direktasten an der Vorderseite	310,-	Hewlett-Packard Ges.m.b.H. 01/250 00-0
KODAK	DS1500		✔					400/600 int.	S/W	A3	SCSI	TWAIN, ISIS, Kodak Low Volume Capture Software	SCSI, A3, max. 50 Seiten pro Minute, (max. 100 Images pro Minute duplex) Duplex, Option: Blindfarbe Rot, Paginator, Trennblätter, Anwendungsbereich: Mid-Range Dokumentenscanner	10.716,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
KODAK	DS2500		✔					400/600 int.	S/W	A3	SCSI	TWAIN, ISIS, Kodak Low Volume Capture Software	Max. 60 Seiten pro Minute, (max. 120 Images pro Minute duplex) Duplex, Option: Blindfarbe Rot, Paginator, Trennblätter, Anwendungsbereich: Mid-Range Dokumentenscanner	13.716,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
KODAK	DS3520D		✔					300	S/W	A3	SCSI	TWAIN, ISIS	Max. 85 Seiten pro Minute, (max. 150 Images pro Minute duplex) Duplex, Dynamische Schwellwertregelung (ATP), Perfect Page Technologie, Doppeleinzugskontrolle, Anwendungsbereich: Mid-Range/ High End Dokumentenscanner	40.236,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
KODAK	i50		✔					600	24bit	A4	SCSI	TWAIN, ISIS, Kodak Low Volume Capture Software	Max. 20 Seiten pro Minute, Color, Option: Blindfarbe Rot, Anwendungsbereich: dezentraler Dokumentenscanner	2.555,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
KODAK	i60		✔					600	24bit	A4	SCSI	TWAIN, ISIS, Kodak Low Volume Capture Software	SCSI, A4, max. 25 Seiten pro Minute, Duplex, Color, Option: Blindfarbe Rot, Anwendungsbereich: dezentraler Dokumentenscanner	4.543,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
KODAK	i810		✔					400	S/W	A3	SCSI	TWAIN, ISIS	Max. 120 Seiten pro Minute, (max. 240 Images pro Minute duplex) Duplex, Dynamische Schwellwertregelung (ATP), Barcode-Modul, Imprinter, Patchcode Reader, Perfect Page Technologie, High-End Dokumentenscanner	85.860,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
KODAK	i840		✔					400	24bit	A3	SCSI	TWAIN, ISIS	Max. 160 Seiten pro Minute, (max. 320 Images pro Minute duplex) Duplex, Color, Dynamische Schwellwertregelung (ATP), Barcode-Modul, Imprinter, Patchcode Reader, Perfect Page Technologie, High-End Dokumentenscanner	151.140,-	DICOM Informationstechnologie GmbH 01/ 866 45 0
METROLOGIC	MS6130						✔						Drahtloser Handscanner vereinigt fortschrittliche automatische Scan-Technologie mit dem Komfort eines drahtlosen tragbaren Gerätes, das sich automatisch aktiviert	a.A.	Adasys GmbH Büro Österreich 0662/875 218
METROLOGIC	MS700i						✔				diverse		Barcode-Laserscanner, der ein omnidirektionales Scanmuster bietet und sich für hohen Datendurchsatz eignet, ideal für Anwendungen am Fließband oder für Zugangssysteme	a.A.	Adasys GmbH Büro Österreich 0662/875 218
METROLOGIC	MS7120						✔						Mini omnidirektioneller Laser-Barcodescanner für den Präsentationsbereich, robust, handlich, klein für den Einsatz an der Ladentheke, Kiosk, Apotheke, Tankstelle, Einzelhandel, Getränke-Spezialgeschäft etc.	a.A.	Adasys GmbH Büro Österreich 0662/875 218
METROLOGIC	MS9500 Voyager						✔						Laser-Handscanner mit futuristischem Design ausgestattet mit "CodeGate" Technologie. CodeGate ist ein intuitives Scanningsystem, das ideal für Scanning-Applikationen ist wie Menü-Scannen, POS, Dokumenten-Verarbeitung, Inventur	a.A.	Adasys GmbH Büro Österreich 0662/875 218
MINOLTA	Dimâge Scan Dual II			✔				2820	16 Bit	35mm/APS	USB	Adobe Photoshop LE, Minolta Scannsoftware	Einfach zu bedienender Filmscanner für Einsteiger	a.A.	Minolta Austria Bürosysteme 01/878 82-0
MINOLTA	Dimâge Scan Elite / Scan Elite II			✔				2820	16 Bit	35mm/APS	SCSI Modell Elite II: USB+ Firewire	Adobe Photoshop LE, Minolta Scansoftware	Scanner für Kleinbild (35mm) als auch Advanced Photo System (IX 240), Anwendungsbereiche: Druckvorstufe, Bildarchivierung, Dokumentation und Werbung, Digital-ICE-Technik entfernt automatisch Kratzer, Staubflecken etc., PC & Macintosh	a.A.	Minolta Austria Bürosysteme 01/878 82-0
OCÉ	Océ 3000 Mikrofilm					✔		100-400	256 Graustufen	Kartenmagazin max. 250 Karten	Océ Interface-Karte		Kombination von Mikrofilm-Sichten, -Rückvergrößern und -Digitalisieren; voll integrierte Drucker- und Scanner-Software; Direktdrucken auf verschiedenen Océ-Systemen; automat. Hintergrund-Kompensation; verarbeitet Hollerith-bezogene Daten automatisch	a.A.	Océ-Österreich Ges.m.b.H 01/863 36-0
OCÉ	Océ 4700 Serie				✔			400-1200(sw); 300-600dpi(Farbe)	256 Graustufen;16,7 Mio.Farben	B: 91,4 cm; L: nicht begrenzt	SCSI	Anschlusskit für Win 95/98, NT 4.0, Win 2000, bestehend aus Océ-Scan-SW, SCSI-Controller (PCI) und SCSI-Kabel, über 50 Ein- und Ausgabeformate	Scanbereich: B: 91,4 cm; L: nicht begrenzt; automatische Schwellenwerteinstellung durch integrierten DSP-Prozessor, Bildmanipulationsfunktionen: Drehen, Spiegeln, SW-Umkehrung, Filterfunktion, Linienverbesserung, Auffangkorb, Genauigkeit:0,25%	a.A.	Océ-Österreich Ges.m.b.H 01/863 36-0
UMAX DATA SYSTEMS	Astra 4500	✔						1200x2400	48bit	216x297mm	USB	MGI PhotoSuite SE u.a.	Optionale Durchlichteinheit, mehrere Varianten je nach beigepacker Software	a.A.	UMAX Systeme GmbH 0049/2154-9187-0
UMAX DATA SYSTEMS	AstraSlim	✔						600x1200	48bit	A4	USB		Durch CIS-Technologie superflach, nur 3,4cm hoch, Stromversorgung ber USB	a.A.	UMAX Systeme GmbH 0049/2154-9187-0
UMAX DATA SYSTEMS	PowerLook 1100	✔						1200x2400	42bit	216x297mm	Firewire / IEEE-1394	MagicScan, Adobe Photoshop Elements u.a.	Durchlichteinheit, in drei unterschiedlichen Modellvarianten erhältlich	a.A.	UMAX Systeme GmbH 0049/2154-9187-0
UMAX DATA SYSTEMS	PowerLook 2100XL	✔						800x1600	42bit	A3	SCSI	MagicScan, Adobe Photoshop Elements u.a.	A3-Profiscanner	a.A.	UMAX Systeme GmbH 0049/2154-9187-0
ZEBEX	ZB220AM	✔											CDD Scanner ist in der Lage Etiketten bis 80mm Breite zu lesen, die minimale Auflösung beträgt 0,125mm. Es können damit sehr kleine lamellierte und beschichtete Barcodes gelesen werden	a.A.	Adasys GmbH Büro Österreich 0662/875 218

Tech-Oscar für Laserbelichtung, Chips von der Rolle und Autos als Internet-Knoten

Phil Knurhahn



Papierdünne Batterien sind eine der Optionen, die schon zum Tragen gekommen sind. (Bild: Panasonic)

Fraunhofer-Gesellschaft wächst weiter
1 Mrd. EUR für angewandte Forschung

Filme wie Harry Potter oder der Herr der Ringe wurden auf ihm ausbelichtet. Nun ist er selbst ein Star: Der Kinofilmbelichter der Firma ARRI, entwickelt mit Forschungsergebnissen der Fraunhofer-Gesellschaft (FhG). Die bahnbrechende Technologie wurde Anfang März mit einem der wissenschaftlich-technischen Preise der Academy of Motion Picture Arts and Sciences ausgezeichnet. Die Akademie, die auch den Oscar verleiht, vergab den Scientific and Technical Award auf einer separaten Preisverleihung am 2. März 2002 in Los Angeles. Franz Kraus und Johannes Steurer von der Firma ARRI sowie Wolfgang J. Riedel vom Fraunhofer-Institut für Physikalische Messtechnik (FhG IPM) nahmen die begehrte Trophäe für die Entwicklung und das Design des Arri-Lasers entgegen. Die Jury begründete die Auszeichnung mit dem hohem technischen Standard des Geräts.

Worum geht es da? Special Effects aus dem Computer sind in heutigen Filmproduktionen fast alltäglich. Die digitalen Bilder bereiten allerdings Probleme, wenn es darum geht, sie in hoher Qualität auf die Kinoleinwand zu projizieren. Denn in der Welt der Projektoren herrscht nach wie vor der klassische 35-mm-Film. Damit das Kinopublikum lebensechte Außerirdische oder zähnefletschende Raubsaurier bestaunen kann, müssen die im Computer hergestellten Bilder auf Filmstreifen gebannt werden. Genau hier setzt der Arri-Laser an: Das preisgekrönte Lasersystem belichtet die Computerbilder in bislang unübertroffener Qualität auf klassisches Filmmaterial.

Polytronic - Chips von der Rolle

In der Elektronik kommt es häufig nicht auf hohe Leistung an, sondern auf möglichst billige Herstellung. Wenn Elektronik flach, flexibel oder aber eben billig sein muß, können Polymere ihre Vorteile ausspielen. Die Machbarkeit solcher elektronischen Bauelemente ist längst bewiesen: organische Displays (OLED), Folienbatterien und nun auch Plastikchips unterstreichen das. Chips von der Rolle - gegenwärtig wird ein Demozentrum für solche Techniken bei der FhG in München aufgebaut. Und was man damit alles machen könnte! Professor Dr. Herbert Reichl vom Fraunhofer-Institut für Zuverlässigkeit und Mikrointegration (FhG IZM) gehen die Ideen nicht aus: Intelligente Etiketten, Grußkarten, elektronisches Papierspielzeug, Identifikation für Verpackungen und Kleidung, intelligente Pflaster oder später sogar eine elektronische Zeitung oder einen vollpolymeren Foliencomputer.

Auto als Datensammler

Was nützt die schönste Stauwarnung, wenn man schon mitten drin steckt! An der Verbesserung dieses Alltagserlebnisses arbeite das Fraunhofer-Institut für Offene Kommunikationssysteme in Berlin. Der Weg dazu führt über das Auto als Daten*sammler* und nicht nur als Daten*nutzer*. Es wäre dann ein vollwertiges Terminal in mobilen Netzen, quasi ein aktiver Netzknoten des Internets. Wirklich aktuelle Informationen könnte man von den Verkehrsteilnehmern beziehen, die schon mitten drin in einem ungeplanten Stau, in einem Unwetter oder einem Unfall stekken. Sensoren werden automatisch die Daten aus der Bordelektronik und der Umgebung einsammeln und damit das Internet füttern. Viel zu aufwendig, meinen Sie? Da sind die Forscher ganz anderer Meinung. Sensoren werden immer billiger, Minikameras eingeschlossen. Und Rechnerleistung steht im Auto in großer Menge zur Verfügung: Schon kleine Autos haben zwei Dutzend Mikroprozessoren an Bord, bei großen Wagen können es auch leicht über einhundert sein.

Und weil man dies nicht nur auf dem Pa-

pier machen will, laufen schon zwei „Smarts“ in Berlin, die alles dies schon können. Eine Live-Demonstration über 625 Kilometer Entfernung aus dem fahrenden Fahrzeug überzeugte auch Skeptiker.

Breite Forschungslandschaft, hohe Forschungskompetenz

Der Präsident der FhG gab sich auf der Jahrespressekonferenz gewohnt gelassen: o. Prof. Dr.-Ing., Dr.h.c.mult., Dr.-Ing. E.h. Hans-Jürgen Warnecke (um ihn mit seinem vollen Titel zu zitieren) hatte dafür auch allen Grund. Die FhG ist mittlerweile die führende Organisation für angewandte Forschung in Europa und sie wächst weiter, sowohl aus sich heraus als auch durch Eingliederung passender anderer Forschungsinstitute. Sie betreibt Vertragsforschung für die Industrie,

Chips von der Rolle aus Polymeren - sie sind zwar nicht so leistungsfähig wie Siliziumchips, aber für viele Anwendungen doch gut zu brauchen. Und man kann sie wirklich „am laufenden Band“ fabrizieren und schließlich auf einer Rolle „aufwickeln“. (Bild: FhG IZM)

für Dienstleistungsunternehmen und für die Öffentlichen Auftraggeber. Letzteres vor allem in der strategischen Forschung, an zukunftsrelevanten Projekten, die zu Innovationen im öffentlichen Nachfragebereich und in Schlüsseltechnologien beitragen. Dazu gehören - was wohl keine Überraschung ist - die Kommunikationstechnik, die Energietechnik, die Mikroelektronik als Querschnittstechnologie, die Produktionstechnik, die Verkehrstechnik sowie Umweltfragen.

Bleiben wir noch mal bei den Fakten. Die FhG hatte 2001 trotz der Schwäche in der Weltwirtschaft weiteres Wachstum, sowohl in den „alten“ Instituten, als auch durch Integration bisher außenstehender renommierter Forschungsbereiche wie der Gesellschaft für Mathematik und Datenverarbeitung (GMD) oder - seit dem 1. April 2002 - dem weithin bekannten Heinrich-Hertz-Institut (HHI) in Berlin. Befragt, wo denn das Geheimnis solch positiver Entwicklung liegt, wo doch derzeit überall in der Welt gespart wird, meinte Warnecke: „Die FhG geht ihre Arbeiten vom praktischen Problem her an, nicht so sehr vom abstrakten Forschungsdrang. Und das ist es, was die Kunden suchen.“

Professor Dr. Herbert Reichl vom FhG IZM hat viele Ideen für Polymerchips: Das Spektrum reicht von Grußkarten über intelligentes Pflaster bis zu einem Foliencomputer. (Bild: Knapp)

Verdoppelung in jeweils 30 Jahren

56 Institute arbeiten in sechs Verbünden zusammen (von ein paar Einzelinstituten mal abgesehen). Die beiden größten Verbünde - Information und Kommunikation, sowie die Mikroelektronik - erbringen jeweils Forschungsarbeiten im Wert von 150 Mio. €. Der derzeit kleinste Bereich sind die „Life Sciences“ mit einem Forschungsanteil von etwa 50 Mio. €.

Das kleinste Institut hat etwa 40 Mitarbeiter, das größte Institut 400 Beschäftigte. Der gesamte Forschungsaufwand erreicht im In- und Ausland fast 1 Mrd. €.

1 Mrd. € - das Geld muß ja irgend wo her kommen. Es ist schon eine klassische Finanzierung, die hier wirkt: 1/3 der Gelder stammen von der deutschen Bundesregierung und den Bundesländern („Bund und Land“), 2/3 sind eigene Einnahmen der FhG, teils aus der Wirtschaft in Form von Auftragsforschung, teils aus öffentlichen Projekten.

Und immerhin kommen bereits 12 % des Gesamtertrags nicht aus Deutschland: Die FhG ist längst international aufgestellt. Schaut man sich den Auslandsanteil mal näher an, dann fallen davon gut 2/3 auf Europa (im Schwerpunkt auf Österreich, Schweiz, die Niederlande und Schweden), etwa 16 % auf Amerika und 14 % auf Japan.

Hohes Ansehen auch im Ausland

Gerade aus dem Ausland kommen immer wieder Anfragen, warum das FhG-Arbeitsmodell mit seiner Arbeit zwischen Industrie und Wissenschaft so erfolgreich ist. Das Ansehen der FhG ist hoch: So wollen z.B. die Japaner das Modell „importieren“, um ihre eigene Forschungseffizienz zu verbessern. In Japan gibt es nur wenige Ansätze für eine Zusammenarbeit zwischen Industrie und Hochschule - dort ist überwiegend die Industrieforschung „aktiv“. Man kann darüber streiten, ob die Finanzierung auf der Basis 1/3 zu 2/3 richtig ist.

Das hängt sicher vom Arbeitsgebiet ab. In der traditionellen Materialforschung könnte man heute vielleicht den öffentlichen Anteil senken, in neuen Arbeitsgebieten aber wie den Life Sciences müßte man wohl einen höheren öffentlichen Anteil - vielleicht 40 : 60 - anstreben. Hier sind einfach die Vorlaufkosten höher und die Zeitspannen bis zum erfolgreichen Einsatz länger. Solche neuen Gebiete müssen noch stärker ausgebaut werden.

Prof. Dr. Hans-Jürgen Warnecke, Präsident der Fraunhofer-Gesellschaft: „Die FhG geht ihre Arbeiten vom praktischen Problem her an, nicht so sehr vom abstrakten Forschungsdrang. Und das ist es, was die Kunden suchen:“ (Bild: Knapp)

Die Patent- und Lizenzbilanz kann sich sehen lassen. Die Einnahmen bringen etwa 10 Mio. €, vor allem die Lizenzeinnahmen aus der Entwicklung des MP3-Komprimierungssystems, auf das heute die jungen Leute beim Herunterladen aktueller Musik aus dem Internet angewiesen sind.

Aber es geht da nicht nur um die zusätzlichen Einnahmequellen: Patente sind wie auch in der Industrie „Akquisitionswährung“ beim Einwerben von Finanzmitteln aus der Industrie.

Auch für 2002 sieht Warnecke weiteres Wachstum: So wird dann erstmals das HHI mit seinen gut 200 Mitarbeitern in der Bilanz der FhG auftauchen. Es ergänzt die Fraunhofer-Gesellschaft mit dem Kernarbeitsgebiet „Photonik“ in der IT-Technik und der Mikroelektronik sehr gut. Die Zukunft der FhG steht auf festen Füßen. ❑

Pauline ist die Frau, die beim Computerkartenspiel *Hearts* zu meiner Linken sitzt, und sie hatte gerade die Pique-Dame ausgespielt. Damit reichte es mir für den Abend. In dem Augenblick, als ich Pauline, Michele und Ben elektronisch auf Eis legen wollte, war meine Tastatur plötzlich von Leprechauns bevölkert, und jeder von ihnen verhielt sich, als wären er und sie ebenfalls gerade von Paulines Pique-Dame gestochen worden.

Evan Mahaney
Übersetzt aus dem Amerikanischen von Reinhard Gantar

Die große Schweinemast

Aus dem Amerikanischen von Reinhard Gantar

„Welche Laus ist denn Euch über die Leber gelaufen?" wollte ich von ihnen wissen. Diese Frage hätte ich mir sparen können, hätte ich auch nur eine Nanosekunde lang Scharfsinn investiert. Im allgemeinen treten die Leprechauns ruhig und sachlich auf; wenn sie zu einem Diskussionspunkt unterschiedlicher Ansicht sind, so werden sie lebhaft, zanken aber nicht aufdringlich. Eine Ausnahme davon gibt es allerdings, und die ist das Thema Microsoft und der Anti-Kartellprozess der amerikanischen Regierung. Die eine Hälfte der Leprechauns denkt wie Bill Gates, die andere wie Scott McNealy. Ich spitzte also die Ohren:

Mr. Leicitis begann zu sprechen: „Die Anti-Microsoft-Trommler haben so selbstsüchtige und überzogene Forderungen, ich würde wirklich keine Aktien dieser Firmen besitzen wollen. Michael Mace von Palm, Inc., zum Beispiel, erklärte dem Richter, es sei ‚lebenswichtig' für die zukünftige Interoperabilität zwischen Palm und Windows garantieren zu können. In anderen Worten: Er verlangt, dass Windows an den Palm angepasst werden sollte. Anthony Fama, ein Berater für Gateway Computers, ermuntert die Regierung zu diskutierten Maßnahmen durch den Hinweis, sie seien notwendig, um eine Diskriminierung von Computerherstellern zu verhindern, die Microsoft nicht unterstützen wollen. Microsoft hat versprochen, in Zukunft nicht mehr so strenge Auflagen zu machen wie in der Vergangenheit. Die Computerhersteller dürfen beliebige Links und Programme von Drittherstellern zusammen mit Windows verkaufen. Was die Anwälte der einzelnen Bundesstaaten und die Hardware- und Softwarehersteller aber tatsächlich fordern, sind verbindliche Einschränkungen von Windows und wesentlich geringere Kosten. Am liebsten wäre ihnen natürlich der Windows-Quellcode und eine gulliverisch gefesselte Microsoft und Microsoftsche Innovation. Jede Firma mit solchen Forderungen offenbart damit, dass sie sich der Konkurrenz zu Microsoft-Produkten wegen Ermangelung innovativer Ideen nicht gewachsen fühlt. Sie brauchen die Unterstützung der Regierung, um es am Markt zu schaffen."

Fräulein Donner war anderer Meinung: „Kompletter Humbung, Mr. Leicitis. Was alle diese Firmen wissen, ist, wie Microsoft operiert. Sie nennen sie den 800 Pfund schweren Gorilla, und das mit gutem Grund. Microsoft *ist* ein 800-Pfund-Gorilla. Um ihre monopolistischen Praktiken zu stoppen, müssen strenge und streng überwachte Regeln her. Die Regierung aber, die will es Microsoft sehr leicht machen. Viele Bundesstaaten wollen einfach faireren Wettbewerb und ein entsprechendes Regelwerk."

In ähnlicher Weise gingen die Wortgefechte weiter, immer so hin und her und her und hin. Es war vielleicht ein Vorgeschmack auf den August 2002, wenn Microsoft und ihre Gegner sich wieder einmal vor Gericht versammeln würden, dieses Mal vor einem neuen Richter. Der neue Richter hat einen scharfen Verstand und ist eine Richterin. Sie steht einer Seilschaft von „gstandenen" Mannsbildern gegenüber, die in abfälligen sexistischen Kommentaren erklären, sie seien Richterin Colleen Kollar-Kotelly gar nicht sexistisch gesonnen oder abfällig geneigt. Um sie brauchen wir uns aber keine Sorgen zu machen, Richterin Colleen weiß sehr gut mit ihren Gegnern umzugehen.

Als ich so den Leprechauns lauschte, ihren Argumenten, die hin und her und wieder zurück gingen, bemerkte ich plötzlich, dass mir allmählich der Respekt vor der amerikanischen Geschäftswelt verlorenging. Mehr und mehr erschien sie mir als weinerlicher Kindergarten; rückgratlose, selbstsüchtige, und prinzipienlose Heulsusen, die keine Gelegenheit versäumen, die Regierung um Hilfe und Zuckerln anzuraunzen. Zu dieser Erkenntnis gekommen, war die Konversation der Leprechauns auf einen Schlag verebbt, und alle starrten mich an. Es war die gelehrte und wunderbare Frau Lieblich, die mir den Vorfall erklärte: „Wir wissen, was Ihr denkt, O Liebhaber der riesigschokoladigen Frühstücksflocken. Und Ihr werdet vielleicht erstaunt sein zu vernehmen, dass wir alle - sogar Fräulein Donner - mit Euch in diesem Punkt einer Meinung sind." Die Leprechauns machen so etwas öfter, und ich vergesse genauso öfter, dass das Aussprechen meiner Gedanken eine bloße Formalität, eine überflüssige Angewohnheit ist. Die Leprechauns können meine Gedanken lesen, noch bevor sie mir selbst zu Bewusstsein gekommen sind. Nach all den Jahren überrascht es mich noch immer. Der urbane, etwas zugeknöpfte aber brillante Mr Snyde vergewisserte sich, dass er meine Gedanken richtig gelesen hatte: „Ihr seid nicht nur nicht einer Meinung mit den gegen Microsoft prozessierenden Firmen, Ihr wundert Euch auch über den Regen an Geschenken und Zugeständnissen, den man im Augenblick im Kongress beobachten kann, habe ich recht?"Mr. Snyde hatte recht. Nach den Terroranschlägen vom 11. September stellten sich alle nur erdenklichen Branchen und Industrien an den Futtertrögen in Washington an; wie weiße Ferkelchen um ihre Maisration. Sogar die Bison Burger-Leute waren darunter. Begonnen hat das mit den Fluglinien, die durch die Anschläge am härtesten getroffen worden waren. Nicht nur, dass sie unmittelbar nach den Explosionen zu längeren Bodenaufenthalten gezwungen wurden, flogen sie seither mit vielen ungebuchten Sitzen. Sie verdienten daher die Zuwendung der Regierung, obwohl die meisten von ihnen schon vor dem 11. September in großen fi-

nanziellen Schwierigkeiten waren. Die Regierung trat als Weihnachtsmann auf und bescherte den Sorgenkindern 15 Milliarden Dollar in Cash und als Kreditbürge. Das war der Dammbruch. Jeder - wirklich jeder Industriezweig - brauchte plötzlich Hilfe und klopfte mit dem Zinnbecher in der Hand an. Die Versicherungen kamen und gingen reich beschenkt. Die Ölindustrie trickst gerade die Senatoren und Abgeordneten in die Freigabe der Naturschutzgebiete in Alaska für Bohrungen hinein. Sie werden wahrscheinlich die Gewinner des Tages sein. Die Unterhaltungsbranche ließ sich den ramponierten Hut voll tanken, als nächstes kamen Farmer und Flugschulen. Der Damm war gebrochen. Bison Burgers setzte dem ganzen die Krone auf. Eine in erster Linie am Eigennutz orientierte Gruppe namens North American Bison Cooperative kam an die Fleischtröge gewetzt und wollte 10 Millionen Dollar. Ihre These: Die Terroranschläge hätten ihre Restaurants geleert und Bisonzüchter, wie etwa der arme CNN-Milliardär Ted Turner, ein Mitglied der Gruppe, bräuchten unbedingt die Hilfe der Regierung. Danach wurde es noch dümmer. Die Reisebüros, die ihr Brot in einer ökonomischen Nische verdienen, die wegen des Internets vom Austrocknen bedroht ist, schoben die Schuld an ihren schwindenden Umsätzen auf die Anschläge und baten um eine kleine Cash-Infusion. Sie malten der Regierung aus, wie grauenhaft eine Zukunft ohne regierungsgestützte Reisebüros aussehen würde. Auch sie gingen nicht leer aus, was offenbarte, dass praktisch jeder Industriezweig für Förderungen in Frage kam und dass ein Wettrennen um die Gunst der öffentlichen Hand im Gange war. Mr .Snyde schaltete sich wieder in die Konversation ein: „Well, O Feinschmecker des Mascarpone-Tiramisus, Eure Gedankengänge sind korrekt. Es ist schwierig, für jemanden Respekt zu empfinden, dem eine milde Gabe lieber ist als selber innovativ zu sein. Das ist auch ungefähr Gates Haltung gegenüber Sun und den Staatsanwälten. Lasst uns in Frieden. Lasst uns die Freiheit, innovativ zu sein. Ich könnte mir vorstellen, dass, wenn sich die Bundesstaaten und Mitbewerber vor Gericht durchsetzen, dann Microsoft ihrerseits mit dem Hut in der Hand vor dem Kongress erscheint und um Geld bittet. Es sind schon merkwürdigere Dinge geschehen."

Mr. Snyde holte einen Zettel hervor und reichte mir ihn. Dann verschwand er mit den anderen Leprechauns. Auf dem Zettel standen die... ❑

Phrasen, die übersetzt werden müssen

Das Zitat: „Ein Akku ist kein Mikroprozessor, sondern eine elektrochemische Vorrichtung. Die Technologie unterliegt anderen Gesetzmäßigkeiten, und wir nähern uns asymptotisch dem chemisch machbaren."
Die Umstände: Professor Donald Sadoway, ein Experte für Batterien und Akkumulatoren vom Massachusetts Institute of Technology, spricht über die Feinheiten der Lithium-Ionen-Zellenforschung.
Die Übersetzung: Die heutigen Lithium-Ionen-Zellen sind das technologische Äquivalent der einstigen Pferdepeitschen-Industrie. Hoffentlich entdecken wir bald einen radikal anderen Ansatz, um unsere tragbare Mobilelektronik mit Strom zu versorgen.

- - - - - - - - - -

Das Zitat: „Innovation hat mehr mit der Veränderung der Menschen und ihrer Vorstellungen, Schwerpunkte und ihrer Akzeptanz der Veränderungen zu tun als mit den Gesetzen der Physik und den Ingenieurskünste."
Die Umstände: Der Erfinder Dean Kamen spricht vor Studenten der Harvard Business School über staatliche Einmischung in die Geschicke von Erfindern. Kamen lieferte seine Rede auf seinem Segway Human Transporter fahrend, einer Erfindung, die er partout nicht „Roller" nennen mag.
Die Übersetzung: Einmischung der Regierung in Innovation, Erfindung und Kreativität verhindert neue Märkte und neue Dimensionen.

- - - - - - - - - -

Das Zitat: „Mike und Joe haben eine großartige Arbeitsbeziehung."
Die Umstände: EMC-Sprecher Mark Fredrickson läßt die Presse wissen, dass bei EMC alles eitel Wonne und strahlend sonnig ist: Mike ist der Aufsichtsratsvorsitzende Michael Ruettgers, Joe ist der CEO Joe Tucci.
Die Übersetzung: Die beiden können einander nicht ausstehen. Jeder beschuldigt den anderen. Einer wird gehen müssen, vermutlich bald.

- - - - - - - - -

Das Zitat: „Entscheidungen betreffend die Ausschüttung der jährlichen Leistungszahlungen für 2001 orientierten sich an drei Kriterien: Profite aus den Operationen, im Verhältnis zu den Gesamterträgen, Wachstum der Nettogewinne, und Gesamtertrag für die Aktionäre."
Die Umstände: Texas Instruments verlautbart die Bilanz des vorigen Jahres.
Die Übersetzung: Die Top-Manager bekamen keinen Bonus und keine Leistungszahlungen - ein starker Kontrast zu einer anderen texanischen Firma namens Enron.

- - - - - - - - -

Das Zitat: „Während die Umsätze für das zweite Quartal in den USA und in Europa leicht zugenommen haben, reichte das nicht aus, um den Rückgang in Asien auszugleichen."
Die Umstände: Oracles CEO Larry Ellison spricht über Nullwachstum und Minuswachtum für Oracle.
Die Übersetzung: Asien? Wir sind überrascht durch die Konjunkturflaute in Asien? Mann, die gute alte Zeit hat aber sehr plötzlich aufgehört. Wie kann bloß Microsoft weiterhin Gewinne machen? Die verkaufen auch in Asien sehr viel. Was geht hier vor?

- - - - - - - - -

Das Zitat: „Biometrie wird nicht die einzige Technologie zur Beglaubigung der Identität sein, und das ist auch gut so. Datensicherheit dreht sich um die Einrichtung neuer Systemebenen, nicht darum, ganze Bereiche einfach durch andere zu ersetzen. Der menschliche Faktor ist das wichtigste Element und sollte aus Biometrie, Identität und Chipkarten-Technologie bestehen."
Die Umstände: Statement von Chris Christiansen, Direktor für IDC's Internet Security Programm, Framingham, Massachusetts. Er bemühte sich um das Vertrauen seiner Zuhörer, dass der menschliche Faktor in der Datensicherheit auch in Zukunft eine Rolle spielen wird.
Die Übersetzung: Biometrie und Chipkarten werden alles zur vollsten Zufriedenheit erledigen. Die Menschen werden sie nur benutzen, bzw. spazierentragen.

Sanfter Wandel statt Schocktherapie

Nobelpreisträger Joseph Stiglitz geht in seinem neuen Buch „Die Schatten der Globalisierung“ mit dem internationalen Währungsfonds hart ins Gericht.

Christofer Radic

Das Buch ist ungewöhnlich: Es kritisiert die Globalisierung. Nun gibt es wahrscheinlich genügend Journalisten, Publizisten, Schriftsteller und Bürgerrechtler, die behaupten, ihre Bücher hätten genau dasselbe getan, und viel früher als Stiglitz. In den meisten dieser Antiglobalisierungsbücher aber geht es eigentlich gar nicht um die Globalisierung, sondern um etwas viel Allgemeineres und Größeres, nämlich um die Gier des Menschen nach Geld und Reichtum. Sie kritisieren weniger die Globalisierung als den Kapitalismus, und beim Lesen ihrer Bücher wird man das Gefühl nicht los, dass sie den neuen Begriff vor allem benutzen, damit man nicht so leicht merkt, wie alt ihre Kritik ist.Stiglitz ist anders. Der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften war Anfang der neunziger Jahre Wirtschaftsberater von US-Präsident Bill Clinton und Ende der neunziger Jahre Chefökonom der Weltbank. Beides sind keine Jobs für Antikapitalisten. Noch immer glaubt er zutiefst an die positive Kraft des Marktes und an die wohlstandsteigernde Wirkung seiner globalen Verbreitung. Andererseits weiß Stiglitz um die Versäumnisse: „Trotz wiederholter Versprechen in den neunziger Jahren, die weltweite Armut zu verringern, hat die Zahl der Menschen, die in Armut leben, tatsächlich um fast 100 Millionen zugenommen.“ Wer ist schuld an dem Elend? Nicht die Idee des globalen Marktes, sagt Stiglitz. Sondern ihre real existierende Umsetzung. Nicht die Globalisierung mache die Menschen ärmer, sondern die „bolschewistische Strategie“ derer, die den Prozess der Globalisierung lenken. Vor allem die des Internationalen Währungsfonds, des IWF. Ihn hatte Stiglitz schon während seiner Zeit bei der Weltbank kritisiert und sich damit immer mehr Feinde gemacht. Bis er schließlich von seinem Posten zurücktrat.

„Eine sonderbare Mixtur“

Dieses Buch wird dem Präsidenten des Internationalen Währungsfonds (IWF), Horst Köhler, nicht gefallen. Denn der Autor erhebt schwere Vorwürfe gegen den IWF. Dessen Entscheidungen seien eine „sonderbare Mixtur aus Ideologie und schlechter Ökonomie“, überholte, ungeeignete Standardlösungen. Stiglitz argumentiert nicht moralisch, sondern funktionalistisch: Die Arbeit der Weltfinanzpolizei wäre erfolgreicher, wenn sie von ihren Dogmen abrückte. Den IWF interessiere nur Inflationsbekämpfung und weltwirtschaftliche Stabilität. Armut und Ungleichheit sind für ihn dagegen ein blinder Fleck. Die Mitarbeiter lernen die betreuten Länder nur auf Stippvisiten kennen, treffen sich mit Zentralbankchefs und Finanzministern und machen es sich in Luxushotels bequem. Der IWF würde anders handeln, wenn er mehr von den Menschen wüsste, deren Leben er zerstört. Denn die „ernähren sich nicht von Wechselkursen und Zinssätzen“.

Die Unvollkommenheit der Märkte

Der Nobelpreisträger deckt Widersprüche und Fehler des IWF auf, „vor dem wir unsere Studenten in der Einführungsvorlesung in der Volkswirtschaftslehre warnen“. Einerseits glaube der IWF an das Funktionieren von Märkten, andererseits stütze er mit Devisenineterventionen die brasilianische und die russische Währung. Addiert man die Finanzpakete der letzten Jahre, so kommt man auf einen dreistelligen Milliardenbetrag, den die Behörde in die Märkte gepumpt hat. Gezahlt haben die Steuerzahler in den USA und Europa. Profiteure sind Banken, Spekulanten und korrupte Regierungen, für die die Finanzspritzen wie eine Gratisversicherung wirken.

Stiglitz' Buch ist eine traurige Lektüre, die von Inkompetenz, Gleichgültigkeit und Verschwendung handelt. In seinen Forschungen wies Stiglitz nach, dass Märkte alles andere als perfekt sind. Wo Menschen unzureichend gebildet sind, Kapital knapp ist und Unternehmergeist fehlt, scheiterten die Lehrsätze der klassischen Ökonomie. So können voreilige Schließungen von Staatsunternehmen zu Versorgungslücken führen. Fehlen Gesetze und Kontrollinstanzen, kommt es schnell zu Preiserhöhungen und Monopolbildungen. Stiglitz setzt deshalb auf sanften Wandel anstatt auf Schocktherapien. ❑

Top - Businessbücher

getAbstract, der weltweit größte Anbieter von Businessbuch-Zusammenfassungen, ermittelt monatlich für "Monitor" die besten Bücher zum Thema IT aus seinem Web-Shop (www.getabstract.com). Monitor-Leser können den Service 4 Wochen lang gratis testen unter www.monitor.co.at/getabstract

❶ Security Transformation: Digital Defense Strategies to Protect your Company's Reputation and Market Share

Mary Pat McCarthy, Stuart Campbell, Rob Brownstein
Top-Strategen im Bereich E-Business zeigen, welche IT-Sicherheitslücken in den meisten Firmen bestehen, wie einfach es ist, geheime Informationen zu entwenden und wie man sich davor schützen kann.
Verlag: McGraw Hill- 2001 - 211 Seiten
ISBN: '0071379665 - $ 24,95

❷ Zukunft mobile Kommunikation

Rudi Lamprecht, Matthias Horx, John Naisbitt and Peter Sloterdijk
Die Autoren beleuchten das Thema unterschiedlich: Wo der eine ein fantastisches Zukunfts-Szenario entwirft, erinnert der andere daran, dass die Technik denken lernt, der Mensch aber immer noch lenkt.
Verlag:Frankfurter Allgemeine Buch - 2001 - 250 Seiten
ISBN: '3898430340 - € 30,58

❸ Professionell einkaufen mit dem Internet. E-Procurement - Direct Purchasing

Carl Hans Block
Von allgemeinen Informationen über Internet und E-Commerce bis zu den rechtlichen Aspekten des Internet-Betriebs wird kein Aspekt ausgelassen. Praktische Tipps und Internet-Links runden das Angebot ab
Verlag: Hanser - 2001 - 289 Seiten
ISBN: '3446216405 - € 40,8

❹ Business-Communities. Professionelles Beziehungsmanagement von Kunden, Mitarbeitern und B2B-Partnern im Internet

J Hans-Jörg Bullinger, Timo Baumann, Norbert Fröschle, Oliver Mack, Thomas Trunzer and Jochen Waltert
Der Laden um die Ecke lebt von der persönlichen Kunde-Händler Beziehung. Im Internet sorgen Communities dafür. Experten der Fraunhofer Taskforce für Business-Communities geben Tipps bei der praktischen Umsetzung.
Verlag: Galileo Press - 2002 - 432 Seiten
ISBN: '389842121X - € 49,9

❺ Die heimlichen Siegerbranchen. Chancen, Risiken, Erfolgsfaktoren

Jürgen Wegmann, Wolfgang Koch and Günther P. Löw
Die Autoren zeigen die zwölf Wachstumsbranchen, die unser Leben zukünftig prägen werden, erklären deren Hintergründe und Potenziale und geben praktische Tipps für Unternehmensgründer und Investoren
Verlag: Frankfurter Allgemeine Buch - 2001 - 373 Seiten
ISBN: '3898430081 - € 36,00

Inserentenverzeichnis: 5/2002

Business Circle 16
Canon 30
Dicom 25
Dispos 67
Distrelec 41
Docuware 35
E-Learn-Expo 69
feedback 15
Hewlett Packard 13
Highspeed Cabling 56
Huber Computer 34
Hummingbird U4
KSI 61
Maxdata 9
Microsoft 33
MSB 39
OCÉ 31
Pürk 57
SAP 32,U2
Schoeller Network Control 59
SER 37
Stadt Wien 17
Telekom . . . . . .Beileger
T-Mobile 7
Wifi 73

Monitor im Internet

http://www.monitor.co.at

Vorschau auf Juni 2002

Themen: M-Commerce Strategien, Online-Zahlungssysteme, Mobile Devices & Dienstleistungen (PDAs, GPRS, UMTS...)

Marktüberblick: Notebooks

Direkter E-Mail Kontakt:

Allgemeine E-Mail Adresse . . . . . .office@monitor.co.at
Chefredakteur: DI Rüdiger Maier . . . . . .maier@monitor.co.at
Redaktion: Mag. Dominik Troger . . . . . .troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung:
Mag. Engelbert Haidinger . . . . . .haidinger@monitor.co.at
Anzeigenverkauf:
Martina Döller . . . . . .doeller@monitor.co.at
Peter Praterschofsky . . . . . .praterschofsky@monitor.co.at
Anzeigenverwaltung: Hildegard Fatahtouii . . . . . .fatahtouii@monitor.co.at
Technischer Leiter: Gerhard Hegedüs . . . . . .hegedues@monitor.co.at
Layout: Petra Langecker . . . . . .langecker@monitor.co.at

MONITOR ABO-HOTLINE: Tel.: 01-74095-496, E-Mail.: abo.zv@bohmann.co.at

Impressum: Monitor **Das Magazin für Informationstechnologie - 19. Jahrgang**

Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410 , Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - *Chefredakteur:* DI Rüdiger Maier (Mai) - *Redaktion:* Mag. Dominik Troger (dat) - *Redaktion Schwerpunktthemen:* Ilse Wolf, Rudolf Wolf - *Autoren:* Jochen Ewe, Corinna Fehr, Christian Henner-Fehr, Martin Ferger, Franz Hable, Andreas Hartl, Nick Hunn, Ing. Adolf Hochhaltinger, Dimitri Ikonomu, Phil Knurhahn, Dunja Koelwel, Barbara Lenz, Evan Mahaney, Tatjana Oppitz, Christofer Radic, Andreas Roesler-Schmidt, Christian Singhuber, Manfred Travnicek, Dieter Tinhof, Peter-Paul Witta, Hans G. Zeger- *Anzeigenleitung:* Mag. Engelbert Haidinger - *Technischer Leiter & Layout:* Gerhard Hegedüs - Layout: Petra Langecker - *Anzeigenverwaltung:* Hildegard Fatahtouii - *Aboverwaltung:* Bohmann Aboservice: Tel.:01-74095-496, e-mail: abo.zv@bohmann.co.at - *Druck:* Leykam Druck Ges.m.b.H., Werk Gutenberg, Johannes-Gutenberg-Straße 5, A-2700 Wiener Neustadt. *Verlags- und Herstellungsort:* Wien - *Vertrieb:* Morawa - *Bezugspreise:* Siehe Kartenanhang - *Erscheinungsweise:* 11 x im Jahr plus drei Sonderausgaben: „HARDWARE", „SOFTWARE", „KOMMUNIKATION" - *Einzelverkaufspreise:* € 3,30 / ATS 45,41. - *Anzeigenpreise:* Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2002 - Monitor-Jahresabo € 29,80 / ATS 410,06 Auslandsabo: zuzgl. Versandspesen € 25,60 / ATS 352,26 *Bankverbindung:* Bank Austria - Blz.: 20151, Kto.: 653 092 700, Creditanstalt Bankverein - Blz.: 11000, Kto.: 0066-42763/00 - *DVR:* 0408689 - *FBNR:* 9642f/FB - *Gericht:* HG Wien - *ARA Liz.-Nr.:* 1214 - *UID* ATU10940909

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt.

ÖAK Auflagenkontrolle
Druckauflage 4. Quartal/2001: 15.000

Verlag
BOHMANN
Wir bringen Ihre Interessen auf den Punkt

Erfahrung
Kompetenz
Professionalität
Internationalität

Führend im Know-how-
und
Technologie Transfer

DIE BOHMANN VERLAGSGRUPPE
ist der führende Fachinformationsanbieter in Österreich, der sich mit Fachpublizistik und business- to- business Medien beschäftigt. In unserer Unternehmensgruppe erscheinen mehr als 80 Zeitschriften im In- und Ausland.

IT-BUSINESS IN ÖSTERREICH

Dieses Buch bietet erstmals einen Gesamtüberblick über die heimische IT-Landschaft. Alle Interessierten finden hier Zahlen und Fakten, die in diesem Umfang und in dieser Ausführlichkeit noch nie publiziert wurden.

Einige Highlights:
- Österreich liegt im europäischen IT-Spitzenfeld – alle Marktdaten dazu
- Die besten IT-Branchensegmente und deren Technologieführer
- Umsätze, Exportdaten, Mitarbeiterzahlen u.v.m. der verschiedenen IT-Branchensegmente
- Special: IT-Infrastrukturdaten am Standort Wien (Strukturwandel, Branchenwachstum, Marktstärken, Highlights, Osteuropa-Geschäft)

- erhältlich im Direktvertrieb beim Bohmann Verlag unter www.monitor.co.at/itbuch und im gut sortierten Buchhandel, (ISBN Nr. 3-901983-09X)
  Distributor (Österreich und Südtirol) für den Buchhandel, EDV-Fach- und Einzelhandel und Industriegroßkunden (ab 10 Exemplaren): Christian Konrad GmbH
- Preis: € 14,30
  (inkl. 10% MwSt., zzgl. Versandkosten bei Direktbezug)

JA, ich bestelle ..... Stk. „IT-BUSINESS IN ÖSTERREICH“ zum Preis von je € 14,30 (inkl. 10% MwSt., zzgl. Versandkosten von € 2,33 innerhalb Österreichs, Auslandsversandkosten € 4,66)

Name: .....

Straße: .....

.....

Plz/Ort: .....

Telefon: ..... ED

BOHMANN DRUCK UND VERLAG GESMBH & CO KG
Leberstr. 122, A-1110 Wien
Tel.: 01/740 95-0, Fax.: 01/740 95-477, www.bohmann.at

Sie haben die Vision. Hummingbird hat die Lösung.

Der verschärfte Wettbewerb in allen Industriezweigen zwingt Unternehmen zum Einsatz visionärer IT-Lösungen, die bereits heute auf Expansion ausgelegt sein müssen. Unternehmen, denen es gelingt, Informationen und Ressourcen nahtlos zu erschließen, können enorme Effizienz- und Produktivitätsgewinne realisieren.

Hummingbird EIP (Enterprise Information Portal) bietet einen zentralen Zugang zu relevanten Anwendungen und allen strukturierten oder unstrukturierten Daten – unternehmensweit und unabhängig vom Speicherort. Mitarbeiter, Kunden oder Lieferanten verbringen jetzt weniger Zeit mit Suchen und haben mehr Zeit und Freiraum zum Handeln.

Wenn Sie also nach einer leistungsfähigen Informationsmanagement-Lösung suchen, dann ist Hummingbird mit seiner Portallösung und seinem bewährten Know-How in den Bereichen Host-Zugang und Datenintegration, Business-Intelligence sowie Dokumenten– und Wissensmanagement genau der richtige Partner.

www.hummingbird.com/mat

Hummingbird
Fon +49 6171 58 59 0, E-Mail sales.germany@hummingbird.com
Niederlassungen in München, Frankfurt und Berlin.

Hummingbird
Where the future of e-Business takes flight

Host Access & Network Connectivity | Knowledge Management | Business Intelligence | **Enterprise Portals** | Document Management | Data Warehousing